

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A QUESTÃO AGRÍCOLA BRASILEIRA NO
ÂMBITO DA OMC: O CASO DO AÇÚCAR**

CAROLINA GARCIA DA FONSECA
Matrícula nº.: 104074696

ORIENTADOR (A): Prof^ª. Marta Calmon Lemme

AGOSTO 2009

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

A QUESTÃO AGRÍCOLA BRASILEIRA NO ÂMBITO DA OMC: O CASO DO AÇÚCAR

CAROLINA GARCIA DA FONSECA
Matrícula nº.: 104074696

ORIENTADOR (A): Prof^ª. Marta Calmon Lemme

AGOSTO 2009

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos membros do Corpo Docente do Instituto de Economia pelo Ensino de qualidade e por todo o aprendizado proporcionado;

Agradeço à professora Marta Calmon, por toda sua paciência e disponibilidade na orientação para a elaboração desta monografia;

A todos os meus amigos que, de alguma forma, contribuíram para a elaboração deste trabalho;

À minha família que, mesmo distante, sempre me incentivou nesta jornada.

RESUMO

O Brasil, um país que possui nítida vantagem comparativa na produção de açúcar, é prejudicado pela adoção de medidas protecionistas e de estímulo à exportação pela UE, que distorcem o comércio internacional.

Com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1995, o comércio internacional ingressou em uma nova fase, com maiores direitos e deveres para todos os seus países-membros. Foram assinados novos acordos, além da manutenção e detalhamento das regras internacionais já vigentes sob o âmbito do Acordo Geral de Comércio e Tarifas (GATT), com o objetivo de alcançar uma maior liberalização do comércio mundial.

A presente monografia apresenta o contencioso do Brasil, Austrália e Tailândia *versus* União Européia, iniciado em 2003, no âmbito da OMC, referente aos subsídios concedidos pelo governo europeu para o açúcar. São examinados os principais acordos da OMC, que deram embasamento legal às argumentações dos países demandantes até sua vitória no caso, em 2005.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

AA	Acordo Agrícola
ACP	Ex-colônias europeias na África, Caribe e Pacífico
ASMC	Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias
DSB	<i>Dispute Settlement Body</i>
DSU	<i>Dispute Settlement Understanding</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	<i>General Agreement on Trade and Tariffs</i> - Acordo Geral de Comércio e
Tarifas	
GE	Grupo Especial
MICT	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
OA	Órgão de Apelação
OCM	Organização Comum de Mercado
OIC	Organização Internacional do Comércio
OMC	Organização Mundial do Comércio
OSC	Órgão de Solução de Controvérsias
PAC	Política Agrícola Comum
SSP	<i>Special Safeguard Provision</i>
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
WTO	<i>World Trade Organization</i> - Organização Mundial do Comércio

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO I – A TEORIA POSITIVA DA PROTEÇÃO	11
<i>I.1 - IMPACTOS DA LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO: O MODELO RICARDIANO E O MODELO HECKSHER-OHLIN</i>	<i>11</i>
<i>I.2 – AS CURVAS DE DEMANDA POR IMPORTAÇÕES E OFERTA DE EXPORTAÇÕES</i>	<i>15</i>
<i>I.3 - INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL.....</i>	<i>18</i>
I.3.1 – Tarifas à importação: imposição e seus efeitos.....	18
I.3.2 – Cotas de importação	20
I.3.3 – Subsídios à exportação	21
<i>I.4 - DEFESA DO LIVRE COMÉRCIO.....</i>	<i>21</i>
CAPÍTULO II – A EVOLUÇÃO DA REGULAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: DO GATT À OMC.....	23
<i>II.1 - BREVE HISTÓRICO: DO GATT À OMC</i>	<i>24</i>
<i>II.2 - A RODADA DO URUGUAI E O SETOR AGRÍCOLA</i>	<i>29</i>
II.2.1 – Definição de subsídio	31
<i>II.3 - O ACORDO SOBRE A AGRICULTURA (AA)</i>	<i>32</i>
<i>II.4 – O PROCESSO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS.....</i>	<i>36</i>
CAPÍTULO III – O ESTUDO DE CASO DO AÇÚCAR	40
<i>III.1 – SÍNTESE HISTÓRICA: O AÇÚCAR NO BRASIL.....</i>	<i>40</i>
<i>III. 2 - DESEMPENHO RECENTE DO SETOR AÇUCAREIRO BRASILEIRO</i>	<i>42</i>
<i>III. 3 – A POLÍTICA PROTECIONISTA DA UNIÃO EUROPÉIA AO SETOR AÇUCAREIRO</i>	<i>46</i>
<i>III. 4 – A CONTROVÉRSIA DO AÇÚCAR NA OMC: BRASIL, AUSTRÁLIA E TAILÂNDIA X UNIÃO EUROPÉIA.....</i>	<i>49</i>
CONCLUSÃO	55
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	57
ANEXO I: ACORDO SOBRE AGRICULTURA - ARTIGOS 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11,13 e 15	60
ANEXO II: ACORDO SOBRE SUBSÍDIOS E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS - ARTIGOS 1 e 3	69
ANEXO III : ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS ADUANEIRAS E COMÉRCIO 1947 (GATT 47) - ARTIGOS III.4 e XVI	71

ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS

FIGURA 1.1 - CURVA DE DEMANDA POR IMPORTAÇÕES	16
FIGURA 1.2 - CURVA DE OFERTA DE EXPORTAÇÕES.....	17
FIGURA 1.3 - EQUILÍBRIO NO MERCADO MUNDIAL	17
FIGURA 1.4 - EFEITOS DA IMPOSIÇÃO DE UMA TARIFA.....	19
GRÁFICO 3.1 - PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR NO BRASIL	43
GRÁFICO 3.2 - PRODUÇÃO DE AÇÚCAR NO BRASIL	45
QUADRO 2.1 - RODADAS DE NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS MULTILATERAIS DO GATT	25
QUADRO 2.2 - OS PRINCÍPIOS DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO DA OMC	26
QUADRO 2.3 - ACORDOS E INSTRUMENTOS JURÍDICOS ADOTADOS NA RODADA URUGUAI	30
TABELA 1.1 – MUDANÇAS HIPOTÉTICAS NA PRODUÇÃO DE AÇÚCAR E MÁQUINAS PARA EUA E BRASIL CONSIDERANDO-SE OS CUSTOS DE OPORTUNIDADE	12
TABELA 3.1 - RANKING DOS PRINCIPAIS PAÍSES PRODUTORES DE CANA EM 2000 E 2004.....	42
TABELA 3.2 - PARTICIPAÇÃO DO BRASIL NA PRODUÇÃO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE AÇÚCAR CENTRIFUGADO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL NAS SAFRAS DE 2001/02 A 2005/06.....	44
TABELA 3.3 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE AÇÚCAR (BRUTO E REFINADO).....	44
TABELA 3.4 - MAIORES PRODUTORES DE AÇÚCAR CENTRIFUGADO (MILHÕES DE TONELADAS) NAS SAFRAS DE 2000/01 A 2007/08	46
TABELA 3.5 - MAIORES EXPORTADORES DE AÇÚCAR CENTRIFUGADO (MILHÕES DE TONELADAS) NAS SAFRAS DE 2000/01 A 2007/08	46
TABELA 3.6 - PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO MUNDIAL DE AÇÚCAR CENTRIFUGADO NAS SAFRAS DE 2000/01 A 2007/08	54
TABELA 3.7 - PARTICIPAÇÃO NA EXPORTAÇÃO MUNDIAL DE AÇÚCAR CENTRIFUGADO NAS SAFRAS DE 2000/01 A 2007/08	54

INTRODUÇÃO

Cada vez mais, as negociações comerciais internacionais ganham importância na agenda da política externa brasileira. A questão agrícola é um ponto de crucial relevância, sendo a liberalização do comércio agrícola o tema que tem ditado o ritmo das negociações em relação aos demais setores em pauta.

O setor agrícola é um dos mais controversos no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), o que acaba impedindo o avanço das negociações. Estas negociações envolvem debates delicados, como barreiras tarifárias e não-tarifárias, subsídios domésticos (ou apoio interno), subsídios e créditos à exportação, formas desleais de competição na exportação de produtos, entre outros.

O comércio internacional de produtos agrícolas acaba sendo distorcido, por parte dos países desenvolvidos, devido à prática dessas medidas. Como nos países em desenvolvimento o setor agrícola responde por grande parte de suas exportações e de seu produto interno, é do interesse deles o aprimoramento das regras que regem o comércio desses produtos.

As regras vigentes na OMC são importantes na medida em que disciplinam a adoção de medidas protecionistas e sua progressiva reforma buscando sempre maior eficácia na correção e prevenção das distorções dos mercados agrícolas mundiais.

O Brasil possui interesses nesta área, visando a uma maior liberalização. Nesse sentido, uma análise sobre a questão agrícola no âmbito da OMC mostra-se relevante.

O objetivo geral deste trabalho é analisar as principais questões agrícolas no contexto da negociação multilateral da Rodada do Uruguai. Mais especificamente, objetiva-se analisar, a partir do objetivo geral, o contencioso do Açúcar entre Brasil, Tailândia e Austrália *versus* União Européia no âmbito da OMC, iniciado em 2003.

A metodologia utilizada neste trabalho foi uma revisão bibliográfica das principais Teorias de Comércio Internacional. Também foram analisados alguns documentos da OMC, incluindo o Acordo da Agricultura, assim como outras bibliografias contendo estudos sobre o tema. Procedeu-se a consultas e análises de base de dados relativas ao comércio e produção agrícola mundiais.

O primeiro capítulo consiste na base teórica deste trabalho e tem por objetivo, apresentar brevemente a Teoria Positiva da Proteção e seus impactos no comércio internacional. O segundo capítulo traz uma análise histórica da regulamentação comercial mundial, desde o GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) à OMC, destacando as disciplinas aplicáveis ao setor agrícola. Também são apresentados os acordos da OMC que deram embasamento legal ao Brasil, Tailândia e Austrália quando propuseram o Processo Solução de Controvérsia para o caso do açúcar. No terceiro capítulo, é feito o estudo de caso do contencioso do açúcar. E por fim, conclui-se o trabalho.

CAPÍTULO I – A TEORIA POSITIVA DA PROTEÇÃO

A teoria da proteção busca identificar os efeitos da adoção de medidas referentes a importações e exportações, a fim de explicá-las e mensurá-las. Sendo assim, podem ser obtidas as conseqüências do processo de comercialização para os países envolvidos e para a sociedade como um todo.

Baumann et al., (2004, p. 59) dividem a teoria da proteção em três grandes grupos: a Teoria Positiva, que faz uma análise dos “diversos efeitos derivados da adoção de barreiras às importações ou da concessão de incentivos às exportações”; a Teoria Normativa, onde é feita “a análise dos motivos econômicos que levam as autoridades de um país a adotarem certos tipos de intervenção na política comercial externa” e; a Economia Política da Proteção, que tem como objetivo analisar os “processos de decisão quanto à adoção de medidas, bem como a identificação do grupo de agentes econômicos que podem ser penalizados ou beneficiados por medida política”.

Neste capítulo, será feita uma breve introdução da Teoria Positiva da Proteção, mostrando as políticas que os governos adotam em relação ao comércio internacional e os possíveis resultados decorrentes destas medidas protecionistas.

I.1 - IMPACTOS DA LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO: O MODELO RICARDIANO E O MODELO HECKSHER-OHLIN

O modelo ricardiano pode ser apresentado como uma tentativa de demonstrar que o comércio internacional proporciona mais benefícios do que uma situação de isolamento para duas economias com diferentes estruturas de produção.

Este modelo justifica os ganhos do comércio através da teoria da vantagem comparativa, que propõe a especialização de pelo menos um dos países na produção daquilo que produz melhor, ou seja, do bem com o menor custo. Para medir as vantagens comparativas dos países, Ricardo utiliza o conceito de Custo de Oportunidade, ou seja, o custo de se produzir um bem em termos de outro. Em uma economia com dois produtos,

A e B, o custo de um produto A é a quantidade do produto B que deve ser sacrificada para se produzir uma unidade adicional de A. Sendo assim, possui vantagem comparativa na produção de um bem aquele país que possui o menor custo de oportunidade.

Por exemplo, considerando dois países, EUA e Brasil, o custo de oportunidade do açúcar em termos de máquinas é o número de máquinas que poderiam ser fabricadas com os recursos utilizados na produção de açúcar. Supondo que o custo de oportunidade para a produção de 10 milhões toneladas de açúcar nos EUA é de 100 mil máquinas, e no Brasil a relação é de 10 milhões toneladas de açúcar para 30 mil máquinas, então, esta diferença nos custos de oportunidade possibilitaria um ganho para ambas as economias no caso de uma reorganização da produção, isto é, especialização dos EUA na produção de máquinas e do Brasil na produção de açúcar.

O Brasil apresenta vantagem comparativa na produção de açúcar e os EUA na de máquinas. Dessa forma, os EUA produziriam 100 mil máquinas com os recursos que seriam necessários para a produção de 10 milhões toneladas de açúcar, do mesmo jeito que o Brasil produziria 10 milhões toneladas de açúcar com os recursos que seriam mobilizados para produzir 30 mil máquinas, como pode ser observado na tabela 1.1.

Tabela 1.1 – Mudanças hipotéticas na produção de açúcar e máquinas para EUA e Brasil considerando-se os custos de oportunidade

	Açúcar (em milhões t)	Máquinas (em mil)
EUA	-10	+ 100
Brasil	+10	- 30
Total	0	70

Fonte: Adaptado de Krugman (2001)

Através da especialização dos países em produzir aquilo que lhes for mais vantajoso, os recursos são alocados de maneira mais eficiente e haverá um aumento da produção mundial. Em um sistema de livre-comércio, um volume muito maior de mercadorias estaria disponível para atender às demandas da população. Considerando que o mundo está produzindo mais, há um incremento da possibilidade de consumo, e portanto, uma melhora no bem estar da economia mundial.

Numa economia fechada, os preços praticados são sempre iguais aos custos. Porém, a partir do momento que ocorre a abertura do comércio, um único mercado passa a existir, integrando os países e conseqüentemente começa a vigorar um único preço relativo (que por sua vez dependerá das condições de oferta e demanda mundiais). Se os custos de oportunidade são diferentes, sob o livre comércio os países irão exportar o produto que é relativamente mais barato e importar o produto que é relativamente mais caro.

O princípio das Vantagens Comparativas justifica, através das diferenças nos custos de oportunidade, o fato dos países comercializarem entre si. A idéia de que o comércio é benéfico é absoluta.

Alguns dos pressupostos básicos do modelo é que este considera dois países, duas mercadorias e um único fator de produção – o trabalho; assume que o comércio internacional não afeta a distribuição de renda dos países; não considera o papel da diferença de recursos entre os países e ignora o papel da economia de escala como uma causa do comércio internacional.

Apesar destes pressupostos da teoria clássica do comércio internacional não serem verificados efetivamente no mundo real, sua previsão básica, de que os países tenderão a exportar os bens em que possuem produtividade alta, tem sido reforçada pelas evidências empíricas.

Embora o comércio internacional possa ser parcialmente explicado por diferenças na produtividade do trabalho, ele também reflete diferenças nos recursos dos países. Assim, a Teoria de Heckscher-Ohlin, umas das principais teorias do comércio internacional, explica que este é condicionado pelas diferentes dotações de fatores entre as economias. Este modelo baseia-se nos pressupostos de que todos os países têm as mesmas tecnologias, os preços dos fatores são flexíveis, a economia está em pleno emprego, não há economias de escala, os consumidores têm preferências idênticas, não há barreiras ao comércio e os países possuem diferentes dotações dos fatores de produção.

O comércio internacional é então determinado pela diferença entre os preços relativos dos países que, por sua vez, se deve à diferença na dotação dos fatores. Em uma economia com dois fatores, as escolhas em relação ao uso dos insumos dependerão de seus custos relativos. Uma vez que tais custos estão relacionados com a dotação dos insumos em cada país, conclui-se que, em termos gerais, uma economia tende a ser relativamente eficaz na produção de bens que são intensivos no fator em que o país é relativamente bem dotado (KRUGMAN & OBSTFELD, 2001).

De acordo com este modelo, um país irá exportar aqueles bens que fazem uso intensivo daqueles fatores que são abundantes neste país e irá importar aqueles bens cuja produção é dependente de fatores escassos localmente. Com o livre comércio, os proprietários do fator abundante de um país ganham, enquanto os proprietários do fator escasso perdem. Os fatores de produção que são utilizados intensamente pela indústria que concorre com importações são prejudicados com a abertura do comércio.

Por exemplo, um país com muito capital por trabalhador exportaria *commodities* intensivas em capital, enquanto um país com pouco capital por trabalhador exportaria *commodities* intensivas em trabalho.

Partindo do pressuposto que a mão-de-obra e terra são fatores abundantes, nas economias domésticas e estrangeiras, respectivamente, na ausência de comércio, a primeira teria um preço relativo menor na produção de tecidos, já que este bem é intensivo em mão-de-obra, em relação à segunda. Porém, quando esses países comercializam entre si, haverá a convergência dos preços relativos dos bens e conseqüentemente a equalização dos preços dos fatores de produção. Isto ocorre porque, com a troca de mercadorias entre os países, indiretamente há o intercâmbio dos fatores de produção.

Considerando os fatores de produção abundantes, terra e mão-de-obra, a economia doméstica exporta sua mão-de-obra abundante não pela venda direta de mão-de-obra, mas indiretamente, ao exportar produtos intensivos em mão-de-obra para a economia

estrangeira, e de forma análoga, a economia estrangeira faz o mesmo em relação as suas exportações intensivas em terra.

Porém, o modelo esbarra no problema da equalização no preço dos fatores que não ocorre na realidade, devido à existência de tecnologias diferentes, custos de transporte e barreiras comerciais.

As constatações empíricas deste modelo não foram exitosas no sentido de explicar os padrões exatos do comércio internacional¹. No entanto, possui algumas implicações importantes no que diz respeito aos efeitos do comércio. Mostra, por exemplo, que variações nos preços relativos têm forte impacto sobre a distribuição de renda dos países e que o Comércio Internacional reflete não só as diferenças nas produtividades do trabalho, mas também as diferenças entre os recursos dos países.

I.2 – AS CURVAS DE DEMANDA POR IMPORTAÇÕES E OFERTA DE EXPORTAÇÕES

A motivação para o comércio surge a partir do momento em que há diferença entre os preços de um produto nas economias. Se duas economias, na ausência de comércio, produzem o mesmo bem a um mesmo preço, não há razão para a comercialização entre elas deste bem.

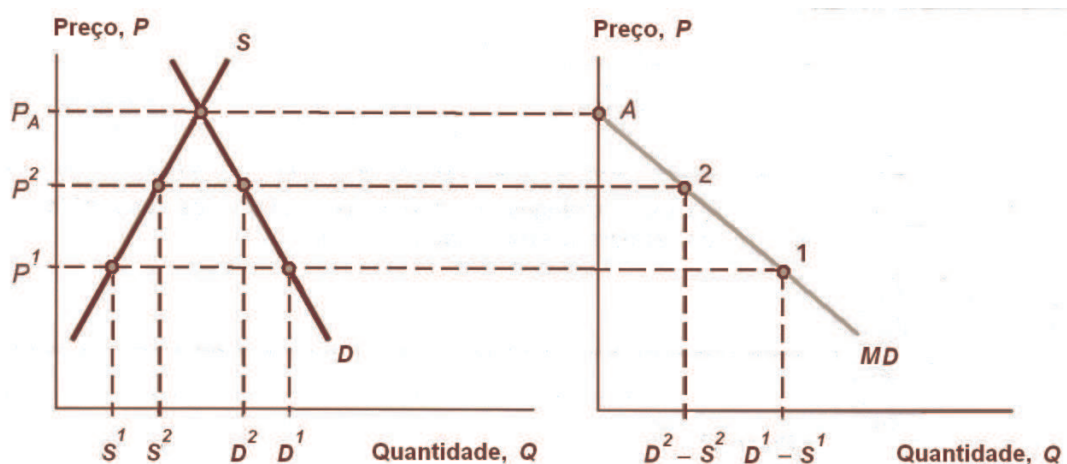
Considerando que Brasil e Estados Unidos produzem açúcar, porém o Brasil a um preço menor, a tendência natural é que, na ausência de barreiras ao comércio, os EUA importem o açúcar do Brasil. A consequência deste processo é a queda do preço do açúcar no país importador e um aumento no país exportador, até o momento em que não haverá mais diferença entre os preços.

¹ Em estudo publicado em 1953, Leontief analisou a economia americana sob o ponto de vista do Teorema de Heckscher-Ohlin. Como naquele país os trabalhadores produziam com muito mais capital do que por trabalhador do que seus parceiros comerciais, seguindo o teorema, esperava-se que os dados mostrassem que o país fosse exportador de bens capital-intensivo e importador de bens trabalho-intensivo. No entanto, a conclusão de Leontief neste estudo foi que as exportações americanas eram menos capital-intensivas do que as importações o que contradizia o teorema.

Para a compreensão do comércio entre as economias, é importante conceituar a curva de demanda de importações dos EUA, que é a diferença entre as quantidades demandada internamente do bem e a ofertada pelos produtores locais, e a curva de oferta de exportações do Brasil, que resulta do excesso em relação ao que é ofertado localmente e não demandado.

Para melhor exemplificar, na figura 1.1 está ilustrada a curva de demanda por importações dos EUA. Verifica-se que a um preço P^1 , as quantidades ofertadas e demandadas do bem são, respectivamente, S^1 e D^1 . Como a oferta local não é capaz de suprir a demanda, faz-se necessário importar a quantidade do bem referente à diferença entre D^1 e S^1 para satisfazer os consumidores locais. Considerando um aumento de preço para P^2 , os consumidores locais diminuem a demanda para D^2 ao passo que os produtores aumentam a oferta para S^2 e tem-se como resultado, uma queda da demanda por importações. Já no ponto A, observa-se que as curvas de oferta e demanda do país se interceptam, ou seja, as quantidades ofertadas e demandas internamente são iguais e não há necessidade de importação do bem em questão. No segundo gráfico, à direita, tem-se a curva MD de demanda por importações, representando a relação inversa entre preço e quantidade, ou seja, quanto maior o preço do bem, menor será a quantidade importada dele.

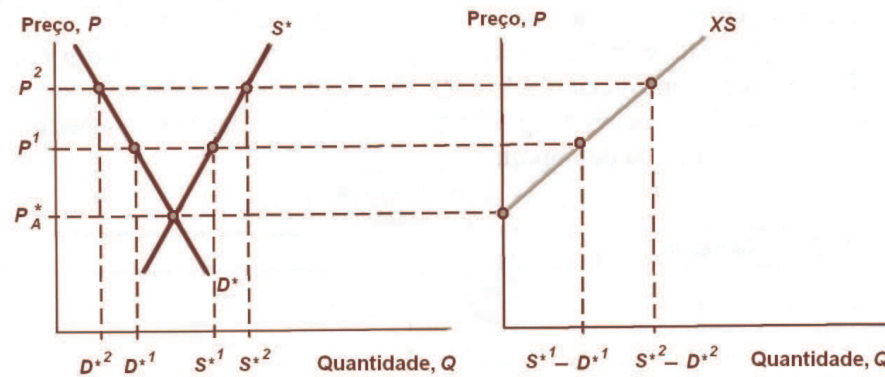
Figura 1.1 - Curva de Demanda por Importações



Fonte: Krugman & Obstfeld (2001)

Já na figura 1.2. mostra-se a curva de oferta de exportações no Brasil, XS . O mecanismo é o mesmo explicado acima, porém de forma inversa, ou seja, quanto mais alto o preço do bem exportado, maior será a quantidade de bens ofertados para exportação. A isso se deve a inclinação positiva da curva XS no gráfico à direita.

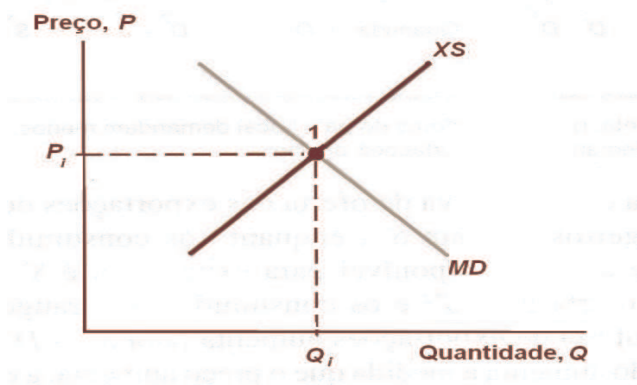
Figura 1.2 - Curva de Oferta de Exportações



Fonte: Krugman & Obstfeld (2001)

No momento em que essas duas curvas se interceptam, a oferta mundial é igual à demanda mundial e tem-se o ponto de equilíbrio, identificado como I na figura 1.3. Ou seja, quando a demanda por importações dos EUA se igualar à oferta de exportações do Brasil, chega-se ao equilíbrio mundial, sendo P_i e Q_i o preço e a quantidade de equilíbrio, respectivamente.

Figura 1.3 - Equilíbrio no Mercado Mundial



Fonte: Krugman & Obstfeld (2001)

Porém, esta situação de equilíbrio observada acima só se verifica caso não haja fatores que restrinjam o livre comércio.

I.3 - INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

Os instrumentos de política comercial são adotados pelos governos nacionais sob a justificativa de que as livres forças do mercado não são suficientes para promover a eficiência.

Estes instrumentos vão desde as formas mais simples, como a adoção de barreiras tarifárias, até formulações mais complexas, como o uso de barreiras não-tarifárias, que são as cotas e subsídios às exportações, taxas *antidumping* e imposição de salvaguardas às indústrias nacionais. Existem ainda, as barreiras ao comércio consideradas “naturais”, ou seja, não são frutos de ações dos governos, como os custos de transporte de bens entre os países.

A tarifa, a mais simples das políticas comerciais, é um imposto cobrado quando ocorre a importação de um bem. As tarifas específicas são cobradas como um valor fixo para cada unidade importada do bem e as tarifas *ad valorem* são cobradas como uma fração do valor dos bens importados. Em ambos os casos, o efeito da tarifa é aumentar o custo de importação de bens para um país (KRUGMAN & OBSTFELD, 2001).

O objetivo principal da tarifa é proporcionar proteção a determinados setores domésticos da concorrência das importações. Porém, um efeito adicional da adoção de tarifas é a geração de receita fiscal para o governo, embora sua relevância só seja significativa nas economias pequenas.

I.3.1 – Tarifas à importação: imposição e seus efeitos

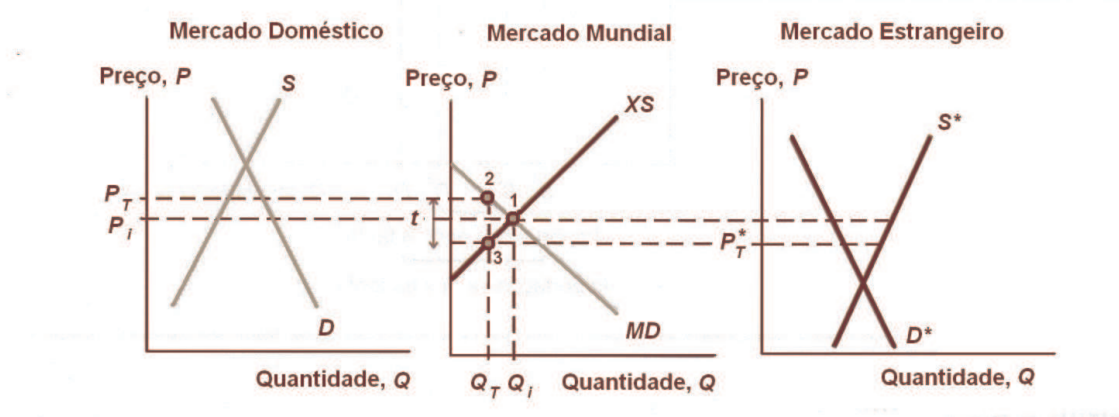
A imposição de uma tarifa à importação desestimula o comércio na medida em que causará um aumento no preço do bem no mercado interno do país importador.

Como pode ser visto na figura 1.4, a introdução da tarifa leva ao aumento do preço no país Local para P_T e à queda no país estrangeiro para P_T^* .

No país importador, a um preço mais alto, os produtores vão aumentar a oferta, enquanto os consumidores vão diminuir a demanda e portanto menos importações são demandadas.

Já no país exportador, a queda do preço causa um decréscimo na oferta e um aumento na demanda, o que diminui a oferta de exportação.

Figura 1.4 - Efeitos da Imposição de uma Tarifa



Fonte: Krugman & Obstfeld (2001)

O efeito da imposição de uma tarifa, neste caso, é uma redução da quantidade comercializada do bem, de Q_I para Q_T . No caso de um país grande, o preço no mercado interno do país importador aumenta em uma proporção menor que a tarifa, pois parte desta se reflete na queda do preço das exportações do outro país.

É importante considerar que a imposição de uma tarifa por um país pequeno não é suficiente para afetar o preço mundial das exportações estrangeiras, pois a parcela no mercado mundial dos bens que ele importa é insignificante. E neste caso, o valor da tarifa será integralmente repassado para o preço do bem importado.

Existem, portanto, diversos efeitos derivados da adoção de uma tarifa: efeito sobre a produção (estímulo à produção interna competidora com importações); sobre consumo (redução do nível de consumo do produto importado e de consumo total); efeito fiscal (aumento da arrecadação fiscal derivada do novo imposto sobre importações); sobre a

alocação dos fatores de produção (que tenderão a mover-se em direção aos setores mais protegidos contra concorrência de produtos importados) e efeitos distributivos (BAUMANN ET AL., 2004).

Avaliar os custos e benefícios totais da aplicação de uma tarifa é complicado na medida em que afeta diferentes pessoas. Enquanto os produtores ganham com o aumento do preço, pelo mesmo motivo, os consumidores saem perdendo. Já o governo, devido ao incremento das receitas fiscais, é beneficiado.

A teoria tarifária prevê que, para os países de pequenas economias, qualquer nível tarifário tende a reduzir o bem-estar doméstico. Por outro lado, os países de grandes economias podem melhorar sua situação com aplicações de tarifas, que gerariam aumentos no bem-estar, quando a receita tarifária fosse maior do que as perdas causadas pelas distorções da produção e do consumo (HELPMAN & KRUGMAN, 1989).

1.3.2 – Cotas de importação

No caso da cota de importação, a proteção se dá através de uma restrição quantitativa direta, ou seja, limita os volumes de algum bem que possa ser importado. Esta restrição é normalmente executada por meio da emissão de licenças a alguns grupos de indivíduos ou empresas.

A adoção da cota sempre aumenta o preço doméstico. Quando há limite para as importações, o resultado imediato, ao preço inicial, é um excesso de demanda sobre a oferta doméstica mais as importações. Isto leva ao aumento do preço do bem até que o mercado se equilibre.

O efeito da imposição de tarifas e cotas é semelhante no aspecto do montante do aumento do preço, dos ganhos dos produtores e prejuízos para os consumidores. Porém, a diferença básica é que, no caso da tarifa, o governo arrecada receita proveniente da tributação. Já com a restrição quantitativa, esse benefício que seria do governo passa a ser dos grupos que possuem acesso às licenças para importar. Os detentores de licenças podem comprar importações e revendê-las a um preço mais alto no mercado doméstico.

Os lucros recebidos por eles são conhecidos como rendas das cotas (KRUGMAN & OBSTFELD, 2001).

I.3.3 – Subsídios à exportação

Segundo Baumann, Canuto e Gonçalves (2004):

“A idéia de subsídio envolve uma transferência de renda real da sociedade a um setor selecionado, no caso o setor exportador. Os subsídios assim considerados são objetos de regulamentação explícita por parte da Organização Mundial do Comércio e são freqüentes os casos de questionamento de um país em relação a outro quanto à concessão desses subsídios.” (p. 65)

O subsídio concedido pelo governo é então, um incentivo à atividade exportadora, que leva ao aumento da produção, porém, destinada ao mercado externo. Isto vai gerar um aumento dos preços no país exportador e devido ao excedente exportável gerado, o preço do bem subsidiado vai cair no mercado mundial (se o país for grande em termos de exportações) e os outros países produtores deste bem serão prejudicados com esta queda geral dos preços.

Os custos gerados por esta medida protecionista são maiores que os benefícios, ou seja, há uma perda de bem-estar social. Isto porque tanto os consumidores quanto o governo do país exportador são prejudicados, o primeiro grupo devido à alta dos preços, e o segundo pelo financiamento do incentivo. Os únicos beneficiados neste caso são os produtores.

I.4 - DEFESA DO LIVRE COMÉRCIO

Como já exposto acima, medidas protecionistas causam distorções da produção e do consumo na medida em que não fazem com que os recursos sejam alocados na melhor forma possível. A idéia do livre comércio está associada à noção de eficiência na alocação dos fatores de produção e desta forma, não haveria o efeito distorcivo.

Outro prejuízo causado pela proteção se dá no sentido de não possibilitar a exploração necessária das economias de escala, pois ao estimular o ingresso de novas

empresas na indústria cujo segmento é protegido, torna a escala de produção de cada uma delas ineficiente. Além disso, com o livre comércio, a concorrência com bens importados oferece mais oportunidades para aprendizagem e estimula a inovação.

Ainda cabe considerar que as políticas comerciais podem ser usadas como interesses particulares políticos, através do beneficiamento de setores politicamente influentes. Com a não intervenção do Estado no funcionamento do mercado, é este que determina que ganha e quem perde com o livre comércio.

Por fim, mesmo que o livre comércio seja praticado por poucos países, a maioria dos economistas acredita que ele é preferível a qualquer política que o governo possa adotar.

CAPÍTULO II – A EVOLUÇÃO DA REGULAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: DO GATT À OMC

Devido a enormes divergências entre as posições dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento, se verifica a necessidade de existência de regras que disciplinem o comércio internacional de bens e serviços para que este funcione de forma justa e eficaz.

Krugman e Obstfeld (2001) ao analisarem a regulação internacional explicitam:

“Embora algum processo tenha sido feito na década de 1930 para a liberalização do comércio por meio de acordos bilaterais, desde a Segunda Guerra Mundial a coordenação internacional tem ocorrido principalmente por meio de acordos multilaterais, sob o manto do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT). O GATT, que compreende uma administração e um conjunto de normas de conduta, é a instituição central do sistema de comércio internacional. Seu acordo mundial mais recente também estabeleceu uma nova organização, a Organização Mundial do Comércio (OMC), para monitorar e fazer cumprir o acordo.” (p.185)

Com a criação da OMC em 1995, o comércio internacional ingressou em uma nova fase, com maiores direitos e deveres para todos os seus países-membros. Foram assinados novos acordos, além do aprimoramento das regras internacionais já vigentes sob a égide do GATT, com o objetivo de alcançar uma maior liberalização do comércio mundial.

A agricultura é um dos temas mais controversos no âmbito do GATT/OMC. De acordo com a teoria de proteção, uma situação de livre comércio é melhor do que uma situação de autarquia. Mesmo diante disso, a utilização de medidas protecionistas pelos governos é muito comum por diversas razões, inclusive políticas. Segundo Baumann, Canuto e Gonçalves (2004):

“Já em 1955 os Estados Unidos adotaram restrições quantitativas a um amplo número de produtos agrícolas, no que foi a primeira violação do texto do Acordo do GATT. A Comunidade Européia tem a sua Política Agrícola Comum, com uma significativa carga de subsídios e pela adoção de tarifas variáveis às importações de produtos agrícolas. O Japão também adota igualmente expressivas barreiras comerciais e subsídios.” (p. 142)

Como esses, vários outros casos poderiam ser citados. Estas medidas prejudicam os países em desenvolvimento, onde o setor agrícola prepondera sobre as demais atividades econômicas, pois eles perdem competitividade no comércio mundial.

Este capítulo traz uma breve análise histórica da regulamentação comercial mundial, com ênfase sobre as disciplinas trazidas para o setor agrícola.

II.1 - BREVE HISTÓRICO: DO GATT À OMC

Ao final da Segunda Guerra Mundial, era clara a necessidade de regulação internacional a fim de evitar futuros conflitos e dinamizar a economia. Diante deste cenário, na Conferência de Bretton Woods, em 1944, delinearam-se as diretrizes do mundo para os anos seguintes através da criação de três organismos: o Fundo Monetário Internacional (FMI), para regular as questões fiscais e monetárias; o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (hoje Banco Mundial), cuja missão era financiar a reconstrução dos países devastados pela guerra e a Organização Internacional do Comércio (OIC), que regularia as relações comerciais entre os países.

No entanto, a constituição da OIC não se concretizou² e em seu lugar foi assinado por 23 países o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (General Agreement on Trade and Tariffs – GATT) em 1947.

O GATT resultou de uma tentativa de reorganização do comércio global e ao invés de ser um organismo com o poder de disciplinar ou julgar, foi um Acordo Geral de caráter provisório que conferiu uma disciplina jurídica para o comércio internacional de bens, onde foram estabelecidos princípios a serem obedecidos pelos países signatários.

O principal objetivo do GATT era a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais equitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a

² Na Carta de Havana constava a criação da OIC. O projeto de criação da OIC além de estabelecer disciplinas para o comércio de bens, continha normas sobre emprego, práticas comerciais restritivas, investimentos estrangeiros e serviços. No entanto, acabou não sendo criada.

promoção do livre comércio. Seus idealizadores acreditavam que a cooperação comercial aumentaria a interdependência entre os países e ajudaria a reduzir os riscos de uma nova guerra mundial (HOEKMAN E KOSTECKI, 1995).

No âmbito do GATT ocorreram as “rodadas de negociações” onde se discutiam formas de aperfeiçoamento da norma comercial internacional e reduções das barreiras ao comércio.

Quadro 2.1 - Rodadas de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT

Ano	Lugar/Nome	Temas	Países
1947	Genebra	Tarifas	23
1949	Annecy	Tarifas	13
1951	Torquay	Tarifas	38
1956	Genebra	Tarifas	26
1960 - 1961	Genebra (Rodada Dillon)	Tarifas	26
1964 - 1967	Genebra (Rodada Kennedy)	Tarifas e medidas antidumping	62
1973-1979	Genebra (Rodada Tóquio)	Tarifas, medidas não tarifárias e acordos relativos ao marco jurídico	102
1986-1994	Genebra (Rodada Uruguai)	Tarifas, medidas não tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, solução de controvérsias, têxteis, Agricultura, criação da OMC, etc.	123

Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2001

As primeiras englobaram as reduções tarifárias. A partir da Rodada Kennedy começaram a ser discutidas as barreiras comerciais não-tarifárias (NTBs) e os problemas relacionados com o comércio de produtos agrícolas (desde que passou a vigorar a Política Agrícola Comum da Comunidade Européia, pois estava sujeito a várias excepcionalidades).

A Rodada Uruguai (1986 – 1994) foi a última e mais abrangente dessas rodadas. Um de seus resultados foi a criação da Organização Mundial do Comércio - OMC (World Trade Organization - WTO), que entrou em funcionamento em 1º de Janeiro de 1995, tem sede em Genebra, na Suíça e conta, hoje, com 153 Estados-Membros.

A OMC é uma organização internacional com uma sólida base jurídica e institucional do sistema multilateral de comércio. Seus acordos englobam o GATT de 1947 e os resultados da Rodada Uruguai; são de caráter permanente e incluem o comércio de bens, serviços, investimentos e direitos de propriedade intelectual.

Suas principais funções são: administrar os Acordos Comerciais Multilaterais; servir de foro para as negociações comerciais multilaterais entre seus membros; atuar como órgão de solução de controvérsias e de conflitos comerciais entre os países membros; monitorar as políticas comerciais nacionais dos países membros; prestar assistência técnica e treinamento para países em desenvolvimento e cooperar com as demais organizações internacionais que participam da adoção de políticas econômicas em nível mundial.

Antes de tudo, a OMC é um fórum de negociação, através do qual os países membros tentam resolver os impasses comerciais. Não se deve confundir OMC com total liberalização, porque esta pode ser até consequência, mas não o objetivo. A idéia principal é que as trocas comerciais ocorram de maneira justa e transparente, sem intervenções ou obstáculos que possam causar distorções, a fim de garantir o desenvolvimento das economias e o bem-estar dos indivíduos. No entanto, estas devem estar de acordo com as normas que regem o comércio internacional.

Os acordos da OMC são fundamentados em alguns princípios que são a base do "sistema multilateral de comércio", como pode ser verificado no quadro seguinte:

Quadro 2.2 - Os Princípios do Sistema Multilateral de Comércio da OMC

Princípio 1: Tratamento da Nação mais Favorecida (NMF)

Significa que um país membro da OMC não deve estabelecer discriminação entre seus parceiros comerciais, mas conceder a todos os membros as mesmas vantagens de acesso a mercado e concorrência comercial que ofereça a qualquer deles individualmente. Exceções permitidas ao tratado NMF são os Acordos de Livre Comércio e/ou de integração econômica e as restrições a produtos que sejam objeto de prática desleal de comércio.

Princípio 2: Tratamento Nacional (TN)

Significa que as mercadorias importadas, depois de internalizadas no mercado nacional, e aquelas produzidas no país devem receber tratamento igual.

Princípio 3: Liberação Gradual e Negociada do Comércio Internacional

Significa que a redução paulatina de obstáculos ao comércio é o objetivo principal das negociações na OMC (incluindo os direitos alfandegários – ou tarifas – bem como outras medidas, como proibição de importação, cotas ou contingenciamentos e barreiras técnicas e sanitárias injustificadas).

Princípio 4: Previsibilidade e Transparência dos Preceitos e Compromissos Comerciais

As normas da OMC estabelecem que os obstáculos e as distorções ao comércio internacional devem ser previsíveis e "transparentes" para todos os membros. Para tal, prevê um "sistema de notificações" das medidas comerciais adotadas pelos países membros e a consolidação ou formalização perante a OMC dos compromissos de abertura de mercado. A consolidação de uma tarifa de importação significa que o país se compromete formal e contratualmente a não ultrapassar o limite máximo estabelecido. Os direitos de importação efetivamente aplicados podem ser inferiores ou iguais ao nível "consolidado", porém não superiores. Um país pode modificar suas consolidações, negociando-as com seus parceiros comerciais, porém, geralmente, os sócios afetados pedem uma "compensação" pelas perdas comerciais. Atualmente, 100% dos produtos agropecuários têm tarifas consolidadas na OMC. O Mecanismo de Exame das Políticas Comerciais constitui outro meio de dar transparência tanto em nível nacional como multilateral.

Princípio 5: Fomento de Práticas Comerciais "Leais"

A despeito de ter por objetivo o livre comércio, o sistema multilateral autoriza a aplicação de tarifas e algumas formas de proteção; é, fundamentalmente, um sistema de normas destinado a alcançar uma concorrência comercial mais livre, mais leal, mais equitativa e sem distorções. Além das normas sobre a não-discriminação (NMF e TN), a OMC define também normas que possam neutralizar a prática de dumping e os subsídios.

Princípio 6: Tratamento Especial e Diferenciado a Países em Desenvolvimento

A norma da OMC reconhece que os países menos desenvolvidos necessitam flexibilidade para implementar os acordos e incorporar as disposições do GATT. Para isso, prevê concessões especiais a esses países, tais como, entre outros, maiores prazos e menores exigências quanto à redução de tarifas e subsídios, e eventualmente assistência técnica especial. Também tem efeito e aplicação para o setor os entendimentos e decisões relativas a: i) empresas comerciais do Estado, ii) normas e procedimentos para a solução de controvérsias, iii) consolidação de concessões tarifárias, iv) comércio e meio ambiente.

Contudo, nos acordos multilaterais, se reconhece que os países em desenvolvimento bem como os de menor desenvolvimento relativo e a economias em transição podem encontrar dificuldades para implementar de imediato todas ou algumas das obrigações impostas. Diante disso, prevê-se a concessão de um tratamento especial e diferenciado a esses países, sob a forma de:

*Períodos de transição ampliados para o cumprimento de algumas obrigações impostas pelos acordos. Por exemplo, os países em desenvolvimento tiveram período de transição de cinco anos _ até 1º de janeiro de 2000 _ para aplicar as disposições do acordo sobre Valoração Aduaneira e do Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados com o comércio.

*Períodos de transição ampliados e isenção de certas obrigações para os países menos desenvolvidos.

*Assistência técnica a países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo.

Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2001

É importante levar em consideração que, apesar da OMC ter substituído o GATT, tais organizações são bem diferentes. O primeiro era um acordo multilateral, de caráter provisório e sem base institucional cujos mecanismos de solução de controvérsias comerciais eram frágeis e extremamente sujeitos a bloqueios. Já a OMC é uma organização permanente com personalidade jurídica própria. O Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC possui medidas de imposição da decisão, sendo então mais efetivo e menos suscetível a bloqueios, como comenta Vera Thorstensen:

“O que se afirma é que, agora, a OMC ‘tem dentes’. Tal afirmação significa que, agora, a OMC tem poder para impor as decisões e permitir que os membros que ganham a controvérsia possam aplicar retaliações aos membros que mantenham medidas

incompatíveis com as regras da OMC. (...) Outra novidade é o estabelecimento de um Órgão de Apelação, e tem como função verificar os fundamentos legais do relatório do painel e das suas conclusões.” (Thorstensen, 2001, p. 371)

Durante um período de quase 50 anos, a agricultura não foi objeto de negociações. Apenas foi incluída na Rodada Uruguai (1986 – 1994).

Os produtos agrícolas recebiam um "tratamento especial" ³; sobre eles eram aplicadas exceções ⁴; às normas do GATT, o que permitia proteção ao setor através de tarifas, restrições quantitativas e subsídios à exportação.

Devido a essas exceções, à agricultura não eram aplicadas regras muito rígidas no tocante a regulamentação do GATT. Neste cenário houve um aumento significativo da adoção de medidas protecionistas que provocaram grandes quedas nos preços praticados no mercado internacional e instabilidade no mercado mundial de alimentos. Porém, os países que não aplicaram esses programas de incentivos perderam mercado, pois ficava cada vez mais difícil concorrer diante de tantos subsídios. A partir daí, tornaram-se cada vez mais frequentes, no âmbito do GATT, conflitos envolvendo questões agrícolas. Segundo KONANDREAS (1999) cerca de 60% de todas as controvérsias enviadas aos

³ Os Estados Unidos argumentaram que a agricultura era um setor especial na economia, e que, por razões de segurança alimentar, não poderia ser tratado com os outros setores (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2001).

⁴ As restrições quantitativas às importações, proibidas para os demais produtos, podiam valer para os produtos agrícolas, sempre que a produção nacional do produto em questão também fosse objeto de alguma restrição ou estabilização de preços internos ou de políticas de sustentação de preços. Autorizava-se explicitamente os subsídios às exportações, desde que respeitados os contingentes de mercados "equitativos"; todavia, em virtude das dificuldades para definir o significado de "equitativos", os subsídios à exportação de produtos agropecuários se multiplicaram. Outros mecanismos de proteção à agricultura, como gravames variáveis sobre às importações e aos subsídios internos, não eram explicitamente destacados no GATT; assim, os responsáveis pela formulação das políticas agropecuárias que desejavam proteger o setor não hesitaram em aproveitar tais lacunas. (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2001)

procedimentos de solução do GATT entre 1980 e 1990 estavam relacionados com a agricultura.

A história do GATT, e agora da OMC, permite visualizar a formação de grupos de interesses variados que agrupam, na maioria das vezes, países desenvolvidos contra países em desenvolvimento, mas também de grupos que agregam membros de diversos níveis de desenvolvimento, porém que são exportadores de certos produtos em comum, como é o caso de produtos agrícolas. O dia-a-dia da instituição não é regido por uma geometria fixa de defesa de interesses entre membros desenvolvidos e em desenvolvimento, nem de exportadores e importadores de determinados produtos, mas através de uma geometria variável, que é ditada por interesses comuns sobre pontos específicos da agenda (LAFER, 1998).

II.2 - A RODADA DO URUGUAI E O SETOR AGRÍCOLA

A Rodada Uruguai se iniciou em 1986, em Punta del Este, e foi finalizada em 1994, em Marrakesh e sem dúvida configura a mais ambiciosa das rodadas. Sua agenda de negociações foi a mais complexa e extensa ao abranger quase todos os temas pertinentes ao comércio de mercadorias e serviços. O cenário internacional demandava regras mais rígidas para as transações internacionais. Além disso, era preciso incluir setores que até então estavam de fora das negociações, como o agrícola.

Para os países em desenvolvimento, esta Rodada era a oportunidade de liberalização do setor no qual apresentam condições de competir no mercado externo.

As principais reivindicações destes países na Rodada do Uruguai foram: a incorporação da agricultura na norma comercial multilateral do GATT/OMC; redução de barreiras para os produtos de origem agropecuária e redução dos subsídios à exportação e dos apoios internos à agricultura. Com isso, esperava-se alcançar transparência nas negociações internacionais de produtos agropecuários e liberação de seu comércio além de corrigir distorções dos preços para que a concorrência pudesse ser mais justa nos mercados internacionais.

Os Estados Unidos, a UE e, em menor proporção, o Grupo de Cairns (Canadá, Austrália, Nova Zelândia, Tailândia, Indonésia, Malásia, Filipinas, Argentina, Brasil, Colômbia, Chile, Uruguai, Fiji e Hungria) foram os principais países envolvidos nos temas de negociação sobre a agricultura no âmbito da Rodada Uruguai. O principal ponto proposto pelos Estados Unidos foi a liberalização do comércio de produtos agropecuários e a redução da proteção e da ajuda que desfrutavam os produtores da UE dentro da Política Agrícola Comum (PAC). O interesse do grupo de Cairns era a liberalização do comércio agropecuário e redução do protecionismo dos países desenvolvidos. As divergências entre Estados Unidos e UE acabaram dominando as negociações da Rodada.

No contexto de seus resultados, depois de sete anos de negociações, a Rodada deu origem à Organização Mundial do Comércio (OMC) e a um conjunto de acordos (Quadro 2.3) e entendimentos que constituíram a maior reforma no comercial internacional desde a criação do GATT. De acordo com Vera Thorstensen:

“Para se ter uma idéia da extensão das negociações, a rodada envolveu cerca de 100 países, e concretizou suas discussões com uma série de acordos e decisões em um texto com cerca de 500 páginas. Os compromissos individuais de cada membro, quando agrupados, somam cerca de 30.000 páginas.” (THORSTENSEN,1999, p.39)

Quadro 2.3 - Acordos e instrumentos jurídicos adotados na Rodada Uruguai

a. Acordo de Marrakesh pelo qual se estabelece a Organização Mundial do Comércio

b. Acordos multilaterais

1. Comércio de mercadorias

- Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994 (GATT 1994)

Acordos conexos

- Acordo relativo à Aplicação do Artigo VII do GATT 1994 (Valoração Aduaneira)
- Acordo sobre Inspeção Prévia ao Embarque
- Acordo sobre Obstáculos Técnicos ao Comércio (TBT)
- Acordo sobre os Têxteis e Vestuário
- **Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)**
- Acordo sobre Procedimentos para o Trâmite de Licenças de Importação
- Acordo sobre Salvaguardas
- Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias
- Acordo relativo à Aplicação do Artigo VI do GATT 1994 (Práticas Antidumping)
- Acordo sobre Medidas em Matéria de Investimentos Relacionadas com o Comércio (TRIMs)
- **Acordo sobre a Agricultura**
- Acordo sobre Regras de Origem

Entendimento e decisões

- Entendimento relativo às disposições do GATT 1994 em matéria de balança de pagamentos.
- Decisão relativa aos casos em que as administrações de aduanas tenham motivos para duvidar da veracidade o exatidão do valor declarado (Decisão sobre a carga de prova)
- Entendimento relativo à interpretação do Artigo XVII do GATT 1994 (empresas comerciais do Estado)
- Entendimento relativo às regras e procedimentos pelos quais se rege a solução de controvérsias

- Entendimento relativo à interpretação do parágrafo 1 b) do Artigo II do GATT 1994 (consolidação das concessões tarifárias)
- Decisão sobre Comércio e Meio Ambiente
- Mecanismo de Exame das Políticas Comerciais (TPRM)
- 2. Comércio de serviços**
- Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS)
- 3. Direitos de Propriedade Intelectual**
- Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS)
- c. Acordos comerciais plurilaterais**
- Acordo sobre o Comércio de Aeronaves Civis
- Acordo sobre compras governamentais
- Acordo Internacional sobre os Produtos Lácteos (não está mais em vigência)
- Acordo Internacional sobre Carne Bovina (não está mais em vigência)

Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2001.

II.2.1 – Definição de subsídio

Na Rodada do Uruguai foi adotado o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC), onde é definida pela primeira vez a palavra “subsídio”. Esta definição foi um grande avanço em relação ao tema e a partir daí foi estabelecida a regulação aplicável ao uso de subsídios no comércio internacional.

O Artigo 1 do ASMC define o termo “subsídio” da seguinte forma:

- “1. Para fins deste Acordo, considerar-se-á a ocorrência de subsídio quando:
- (a) (1) haja contribuição financeira por um governo ou órgão público no interior do território de um Membro (denominado, a partir daqui, “governo”), i.e.,
 - (i) quando a prática do governo implique transferência direta de fundos (por exemplo, doações, empréstimos e aportes de capital), potenciais transferências diretas de fundos ou obrigações (por exemplo, garantias de empréstimos);
 - (ii) quando receitas públicas devidas são perdoadas ou deixam de ser recolhidas (por exemplo, incentivos fiscais tais como bonificações fiscais);
 - (iii) quando o governo forneça bens ou serviços além daqueles destinados à infraestrutura geral, ou quando adquira bens;
 - (iv) quando o governo faça pagamentos a um sistema de fundo, ou confie ou instrua órgão privado a realizar uma ou mais das funções descritas nos incisos (i) a (iii) acima, as quais seriam normalmente incumbência do governo e cuja prática não difira, de nenhum modo significativo, da prática habitualmente seguida pelos governos;ou
 - a) (2) haja qualquer forma de receita ou sustentação de preços no sentido do Artigo XVI do GATT 1994; e
 - (b) com isso se confira uma vantagem.” (ASMC, 1999, p.1)

Os subsídios são considerados um instrumento cuja utilização pelos governos nacionais pode produzir distorções ao comércio na medida em que geram vantagens

artificiais na concorrência. Por outro lado, as justificativas dos Estados à concessão de subsídios é que este seria um ato de correção das falhas de mercado e fomentação do desenvolvimento, que podem melhorar o bem-estar social destas nações.

Neste sentido, o acordo busca conciliar essas visões antagônicas, estabelecendo proibições e restrições à utilização dos subsídios, porém com algumas exceções. Sendo assim, a existência de um subsídio, conforme a definição do artigo 1, não significa necessariamente a infração das regras estabelecidas.

O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) classificou os subsídios em três categorias: subsídios proibidos, recorríveis e irrecorríveis. Segundo esta classificação, são proibidos todos os subsídios à exportação e, ademais, aqueles vinculados ao uso preferencial de produtos nacionais. Os subsídios recorríveis, por sua vez, são aqueles que causam dano à produção dos países afetados pelo seu uso e os irrecorríveis são os subsídios não específicos, isto é, subsídios disponíveis de forma generalizada (LEAL, 1997).

II.3 - O ACORDO SOBRE A AGRICULTURA (AA)

O Acordo Agrícola (AA) foi um dos acordos resultante das negociações na Rodada do Uruguai. Entrou em vigor em 1º de janeiro de 1995 incorporando várias regras para o comércio agrícola internacional. A idéia foi iniciar um processo de reforma no processo de comercialização a fim de torná-lo mais justo e orientado para o mercado, incluindo a redução gradativa de medidas protecionistas de acordo com as normas e disciplinas do GATT.

O Acordo abrange os “produtos agrícolas” definidos no Anexo 1 como todas as linhas tarifárias compreendidas entre os capítulos 1 a 24 do Sistema Harmonizado (SH) ⁵,

⁵ O Sistema Harmonizado é um regime padronizado de nomenclatura dos quadros tarifários adotado pela OMC. Este sistema entrou em vigor em 1988 e é amplamente utilizado pelos membros signatários. É organizado em 99 capítulos e permite uma divisão lógica dos bens em vários níveis.

excluindo peixes e produtos derivados de peixe e acrescidos de algumas posições e subposições do SH⁶.

Segundo o Artigo 15 do Acordo, os países em desenvolvimento são tratados de forma mais favorável do que os desenvolvidos no que se refere aos compromissos assumidos. Por exemplo, o prazo para o cumprimento dos compromissos assumidos durante as negociações da Rodada é de 10 anos para os países em desenvolvimento e de 6 anos para os desenvolvidos.

Outra importante medida foi o estabelecimento, pelo artigo 13, da Cláusula de Paz. Esta determina que, durante nove anos, certas medidas de apoio à agricultura - desde que esteja dentro dos compromissos assumidos no artigo-, ficam isentas de questionamentos no âmbito do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC).

Os principais temas de negociações agrícolas em pauta foram: acesso a mercados, apoio interno e competição em exportações.

No caso do acesso a mercados, o objetivo era a eliminação total de barreiras não tarifárias que pudessem dificultar ou restringir o comércio, como as proibições e cotas de importação.

De acordo com o Artigo 4º do Acordo Agrícola, não podem existir barreiras ao comércio que não sejam apenas tarifárias, com exceção para os casos que são objetos de salvaguardas previstas nos instrumentos legais. Neste contexto, é instituída a tarifificação, ou seja, todas as medidas não-tarifárias deveriam ser eliminadas e substituídas por “tarifas equivalentes”, ou seja, pelo cálculo de uma tarifa que proporcione um nível de

⁶ As posições e subposições além do capítulo 24 abrangidas pelo AARU são manitol (2905.43); sorbitol (2905.44); óleos essenciais (3301); substâncias derivadas da caseína e albumina, amidos e féculas modificados e colas (35.01 ao 35.05); agentes de acabamento (3809.10); sorbitol, exceto subposição 2905.44 (3823.60); peles (4101 a 4103); peleteria (peles com pêlos) (4301); seda crua e desperdícios de seda (5001 a 5003); lãs e pêlos de animais (5101 a 5103); algodão, desperdício de fios, algodão cardado ou despenteado (5201 a 5203); linho bruto ou trabalhado (5301) e, por fim, cânhamo em bruto ou trabalhado (5302).

proteção equivalente, com o compromisso de eliminar qualquer forma de proteção que não seja a tarifa resultante.

Ao longo do período de implementação, o total tarifário deveria ser reduzido e ao final do período, a tarifa consolidada que havia sido estabelecida para cada produto deveria ser maior ou igual à tarifa efetivamente aplicada.

Os países que aderiram à tarifificação deveriam garantir acesso corrente e acesso mínimo para os produtos importados caso as tarifas resultantes estivessem em níveis muito elevados em relação à situação anterior. Entende-se por “garantir acesso corrente”, manter o nível de acesso observado durante o período-base de 1986-1988, que não deve ser menor do que 3% do consumo doméstico. Caso isto ocorra, o país deve assegurar o “acesso mínimo”, ou seja, no mínimo 3% de sua demanda interna deve ser provida através de importações de outros países. O "acesso mínimo" deveria aumentar 0,4 ponto percentual em cada ano desde a implementação da Rodada, atingindo 5% ao final do sexto ano.

Para os países que não fizeram a tarifificação, o acesso mínimo deveria ocorrer de forma mais acentuada: 4% no primeiro ano e aumento de 0,8 ponto percentual ao ano enquanto não tarificasse, até que atingisse 8% no final do período de implementação.

De acordo com o Artigo 5 do Acordo Agrícola, está prevista uma medida de salvaguarda especial (*SSP – Special Safeguard Provision*) que permite ao Estado do país importador estabelecer uma tarifa adicional sobre os produtos agrícolas importados para proteger os produtores domésticos da concorrência internacional. Esta salvaguarda pode ser adotada desde que o produto importado objeto da tarifificação sofra uma redução excessiva de preço ou um grande aumento na quantidade importada.

Além disso, foi determinada, para os países desenvolvidos, uma escala de redução tarifária de pelo menos 36%, com uma redução mínima de 15% por linha tarifária. Já para os países em desenvolvimento, uma média de 24%, com uma redução mínima de 10%.

Outra questão abordada foi a competição nas exportações. Estas são medidas de apoio que envolvem subsídios diretos à exportação, à produção de produtos agrícolas para exportação, ao frete interno ou ainda medidas de redução de custos de comercialização para a exportação e subsídios a produtos agrícolas que sejam incorporados em produtos para a exportação. O Artigo 8 do acordo estabelece que subsídios como medida de apoio às exportações devem ser limitados aos níveis praticados no período-base e seu uso não deve exceder ao previsto para cada ano do período de implementação.

Os compromissos assumidos neste caso são de redução em 36 % e 24 % (para os países desenvolvidos e em desenvolvimento, respectivamente) dos valores monetários dos subsídios concedidos por produto, e em 21% e 14 % em relação à quantidade subsidiada de produto (para os países desenvolvidos e em desenvolvimento, respectivamente), além da proibição de criação de novos subsídios.

Cabe notar que, pelo artigo 10, os países membros não podem se valer do uso de outros tipos de subsídios à exportação, que não se enquadrem nos critérios do Artigo 9, para anular os efeitos dos compromissos de redução.

Em relação às medidas de apoio à produção interna, discutiram-se os subsídios fornecidos pelos governos aos produtores domésticos, na medida em que estes podem causar ou não distorções ao comércio. Foram então estabelecidas três caixas de classificação para eles.

Na caixa amarela estão os subsídios cujos efeitos são altamente distorcivos. Engloba políticas de preços mínimos, créditos de custeio, investimentos e comercialização, isenções fiscais, pagamentos complementares, etc. Para eles foi estabelecido um limite que deve ser respeitado e compromisso de redução global.

Já a caixa azul engloba aqueles que são dados de forma direta ao produtor, no sentido de garantia de renda e desvinculados da produção e para estes não há nenhum limite.

Na caixa verde, as políticas incluídas são permitidas na medida em que seus impactos no comércio ou na produção são considerados nulos ou mínimos. Por serem isentas de redução, estas políticas devem ser financiadas por fundos públicos e não podem ter o efeito de garantia de preços aos produtores.

As políticas que se enquadram na Caixa Verde não são consideradas prejudiciais ao funcionamento dos mercados, então, os países membros não são proibidos de executá-las nem são obrigados a reduzi-las. Já os outros subsídios, por serem prejudiciais, são sujeitos, por parte dos países, a um compromisso de redução.

No entanto, os países desenvolvidos, principalmente os da União Européia, utilizam as medidas que se encaixam nas Caixas Verde e Azul indiscriminadamente, aumentando a proteção ao seu setor agrícola.

A suspeita de existência de um subsídio permite ao país que se julgar afetado recorrer legalmente a fim de remediar tal situação. Tal ação pode ser realizada sob dois aspectos: consultas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) com o membro que esteja concedendo o subsídio ou investigações pelas autoridades nacionais para a determinação de medidas compensatórias, que incidem sob a forma de depósitos em espécie no montante do subsídio estimado (LEAL, 1997).

II.4 – O PROCESSO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

Hoje vigora na OMC o procedimento de solução de controvérsias (*Dispute Settlement Understanding – DSU*), estabelecido pelo Anexo 2 do Tratado de Marrakesh (Tratado Constitutivo da OMC), que visa à resolução das disputas relativas à aplicação e interpretação dos acordos da OMC ao mesmo tempo em que proporciona segurança e efetividade às regras e tratados do sistema multilateral de comércio.

O Órgão de Solução de Controvérsias - OSC - (*DSB – Dispute Settlement Body*) foi instituído pelo DSU para administrar o sistema de solução de controvérsias, como se fosse um tribunal de disputas comerciais. Entre suas principais funções está a determinação dos grupos especiais, a adoção do relatório do painel ou do elaborado pelo

Órgão de Apelação, acompanhamento da implementação das recomendações sugeridas pelo relatório e ainda, autorização a aplicação de sanções aos membros que não seguirem as definições do relatório.

O processo de solução de controvérsias pode ser dividido basicamente em quatro partes: consultas, painéis, apelação e implementação.

A fase inicial a solução de controvérsias são as consultas, previsto no art. 4º do Entendimento sobre Solução de Controvérsias. Sempre que um país considerar que as práticas comerciais adotadas por outro membro estão indo de encontro às normas da OMC e se sentir lesado por elas, dirige a ele um requerimento de consulta, que deverá ser respondido em até dez dias após a data do recebimento. As consultas podem ocorrer em até 60 dias - a partir do recebimento da solicitação - salvo convenção em contrário. Durante este período, as partes envolvidas podem negociar de forma a tentar conciliar seus interesses. Caso isto não ocorra, a parte demandante da consulta poderá pleitear a instauração de um Grupo Especial (GE) / Painel ao OSC (DSB) para que seja emitido um parecer sobre a questão.

Em relação à formação dos GE's, estes serão compostos, a princípio, por 3 integrantes, selecionados entre um grupo de profissionais especializados, não sendo permitida a participação de nacionais dos países em disputa. Cabe ao do Presidente do OSC a nomeação dos membros, podendo os países envolvidos se oporem à escolha. Quando uma das partes envolvidas for um país em desenvolvimento, se for requerido, um dos integrantes do GE deverá ser nacional de um país também em desenvolvimento.

Depois de decidida a composição do GE e definido seu calendário de trabalho, este tem 6 meses – não podendo passar de 9 meses - para apresentar um relatório preliminar com as conclusões acerca da investigação dos fatos e a aplicabilidade dos acordos que a eles forem pertinentes. As partes podem se manifestar e requerer o reexame deste relatório. Estas solicitações serão analisadas pelo Órgão Consultivo e se necessário, procederá a reuniões suplementares. Caso não seja apresentada nenhuma objeção, o relatório provisório se transforma em definitivo, trazendo as recomendações a

serem seguidas pelas partes infratoras dos acordos e regras da OMC. Este é distribuído aos membros da organização e a partir deste momento, tem um prazo de 60 dias para ser adotado. No entanto, as partes ainda podem manifestar oposição através de uma notificação por escrito ao OSC com intenção de proceder à apelação. Neste caso, o relatório só será adotado após a conclusão do exame pelo Órgão de Apelação (OA).

O Órgão de Apelação é constituído por sete membros, dos quais três analisam a apelação. Este processo deve durar 60 dias, não podendo ultrapassar 90 dias, a partir da data que a parte apelante fez a notificação ao Órgão de Apelação. As discussões, exames e relatórios realizados pelos indivíduos integrantes do OA são confidenciais e anónimas. Por fim, o resultado da apelação pode ser de manter ou alterar o relatório proferido pelo painel. A decisão do OA deve ser adotada pelo OSC e aceita pelas partes em 30 dias, só podendo ser rejeitada se houver um consenso do OSC.

Depois de adotado o relatório, inicia-se a fase de implementação pela parte demandada das recomendações e resoluções estabelecidas, cujo cumprimento deve ser supervisionado pelo OSC. Nos 30 dias que se seguem, o país alvo das reclamações deve se posicionar em relação à sua intenção de se adequar ao recomendado assim como o prazo para fazê-lo. Diante da impossibilidade de implementação imediata, é negociado um prazo razoável para tais providências. Prazo este que pode ser proposto pela parte interessada, desde que aprovado pelo OSC, ou acordado entre as partes litigantes nos 45 dias seguintes à adoção do relatório; ou ainda, ser fixado por laudo arbitral, no prazo máximo de 90 dias. O país que perdeu a disputa deve modificar sua conduta e, caso continue desrespeitando o acordo, deve oferecer uma compensação aceitável pelo reclamante ou sofrer uma penalidade. Este é o último recurso que pode ser utilizado pelo país que se sinta prejudicado. Porém, não ocorre automaticamente, pois deve ser solicitada pelo demandante e aprovada pela OMC. Esta aprovação não é simples de ser obtida. E mesmo que autorizadas estas práticas de retaliações, é sempre preferível a modificação na política comercial inadequada daquele que perdeu a disputa a fim de assegurar que a disputa seja efetivamente resolvida. No caso de contradições entre as partes envolvidas no que se refere ao cumprimento das recomendações cabe ao de painel de revisão - formado, preferencialmente, pelo mesmo grupo especial que examinou a

questão originalmente – a avaliação de que se as medidas adotadas estão alinhadas com o que foi estipulado no relatório.

CAPÍTULO III – O ESTUDO DE CASO DO AÇÚCAR

O Brasil é um país tipicamente produtor e exportador de produtos agrícolas. Porém, grande parte de sua pauta de exportações é prejudicada devido à concessão de subsídios e outras medidas protecionistas por parte de outros países.

Um exemplo clássico desta situação de proteção garantida pelo apoio doméstico e subsídios à exportação, na UE, é o açúcar. O Brasil é um país que possui nítida vantagem comparativa na produção deste produto, mas sofre com a adoção de medidas protecionistas pela UE, que distorcem o comércio internacional.

Neste capítulo será feita uma análise do contencioso do açúcar do Brasil, Austrália e Tailândia versus União Europeia na Organização Mundial do Comércio (OMC). Em 2003, os três primeiros países entraram na OMC com um pedido de abertura de controvérsia sobre o programa de subsídios ao açúcar administrado pela UE, acusando o auxílio europeu de causar sérias distorções no mercado.

III.1 – SÍNTESE HISTÓRICA: O AÇÚCAR NO BRASIL

O setor açucareiro no Brasil é um dos mais tradicionais de nossa economia; sua importância remonta ao século XVI, quando se iniciou o ciclo do açúcar, em que o produto era o principal item produzido e exportado no país.

A cana-de-açúcar chega ao Brasil por volta de 1530. Seu primeiro local de cultivo foi na capitania de São Vicente, em São Paulo. Aí também foi o local do primeiro engenho do Brasil, o Engenho dos Erasmos, pertencente ao governador-geral Martin Afonso de Souza. Porém, foi no Nordeste do Brasil, nas capitanias de Pernambuco e da Bahia, que os engenhos realmente se multiplicaram. Nessa região o açúcar inicia efetivamente sua história no Brasil.

No final do século XIX, com a vinda de imigrantes e a modernização das técnicas e máquinas, a produção brasileira se desenvolveu bastante, não conseguindo competir, entretanto, com o volume da produção do açúcar europeu a partir da beterraba. Foi

necessária a eclosão da I Guerra Mundial para elevar os preços do açúcar no mercado internacional e incentivar a construção de novas unidades produtivas, então já chamadas de usinas e não mais engenhos.

Essa expansão da capacidade produtiva, ainda concentrada no Nordeste - nessa época essa região era responsável por toda exportação brasileira e ainda por suprir os estados do Centro-Sul - somada também à produção de Campos, no norte do estado do Rio de Janeiro e ao rápido desenvolvimento de São Paulo, levou o governo a perceber o risco eminente de superprodução. Com isso, em 1931, o governo passa a incentivar o consumo do álcool, tornando obrigatória a mistura de 5% do produto à gasolina.

Em 1933, foi criado o Instituto do Açúcar e Alcool (IAA) ⁷ que visava controlar o mercado por meio de um sistema de cotas. A cada usina era dado um limite de cana que podia ser moída, além do volume de açúcar e álcool a serem produzidos. O IAA era a única entidade que podia comprar açúcar no mercado interno, sendo o centralizador das exportações de açúcar e até da aquisição de novos equipamentos por parte das usinas, que precisava ter a sua aprovação.

Durante a II Guerra Mundial, a ameaça dos submarinos alemães afundarem os navios que faziam o transporte do açúcar da região Nordeste para as regiões mais ao sul do país, fez com que o IAA aprovasse o pedido de algumas usinas de São Paulo de aumentarem as suas cotas para evitar a falta de açúcar nessas regiões. Desta forma, nos dez anos seguintes, as usinas paulistas praticamente setuplicaram a sua produção e, no início da década de 50, elas conseguiram passar o volume produzido pelo Nordeste para, assim, tornar o Estado de São Paulo o maior produtor de açúcar e álcool brasileiro. Foi nessa época que surgiram em São Paulo aquelas que, até hoje, são as maiores unidades produtoras brasileiras e estão entre as maiores do mundo, como a Usina da Barra, São Martinho, Iracema, Santa Elisa, Costa Pinto, entre outras.

⁷ A extinção do IAA ocorreu em 1990, no contexto da tendência à desregulamentação do setor por parte do governo.

Em 1975, o governo brasileiro criou o Programa Nacional do Álcool (Proálcool), uma alternativa para diminuir a vulnerabilidade energética do País, devido à crise mundial do petróleo. Este programa buscou a implementação do álcool como principal combustível de abastecimento da frota de veículos leves nacionais. Em 1984, os carros a etanol passaram a responder por 94,4% da produção das montadoras instaladas no Brasil.

Após algumas oscilações ao longo dos anos 90, o setor passou por reestruturações, como uma maior profissionalização e a adoção de técnicas mais avançadas de cultivo, além da desregulamentação por parte do governo.

Com essa melhora nos sistemas, a produção aumentou bastante e com ela a exportação brasileira; isso fez com que o Brasil alcançasse a liderança na exportação desse produto, chegando a exportar 19 milhões de toneladas de açúcar em 2008.

III. 2 - DESEMPENHO RECENTE DO SETOR AÇUCAREIRO BRASILEIRO

O Brasil é o maior produtor de cana-de-açúcar no mundo, seguido da Índia, China e Tailândia. Em 2004 a produção brasileira foi de 411 milhões de toneladas e 5,57 milhões de hectares. Juntos, estes países responderam por 61% da produção mundial e 60% da área colhida.

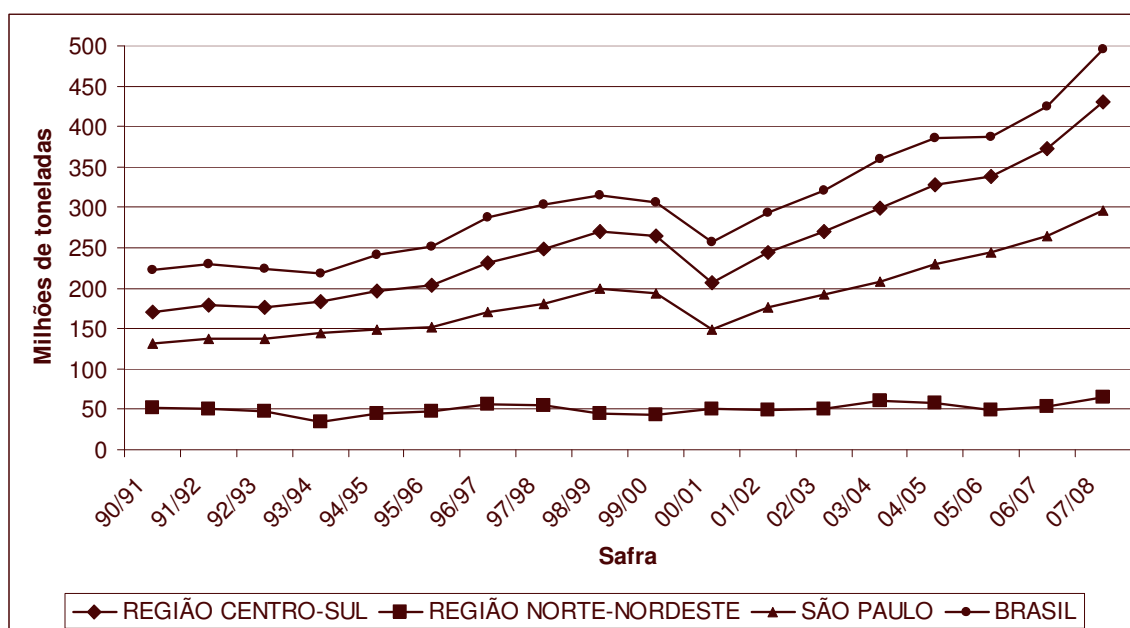
Tabela 3.1 - Ranking dos Principais Países Produtores de Cana em 2000 e 2004

<u>Ranking</u>		<u>País</u>	<u>Produção (toneladas)</u>		<u>Área (ha)</u>	
2004	2000		2004	2000	2004	2000
1	1	Brasil	411.009.984	327.704.992	5.571.400	4.845.990
2	2	Índia	244.800.000	299.230.016	4.100.000	4.219.700
3	3	China	92.000.000	66.280.000	1.352.500	1.188.589
4	4	Tailândia	63.707.272	49.563.000	1.050.000	921.920
5	5	Paquistão	52.040.000	46.332.600	1.074.000	1.009.800
6	6	México	45.126.500	44.100.000	639.061	618.282
7	9	Colômbia	37.100.000	33.500.000	440.000	396.560
8	7	Austrália	36.892.000	38.164.688	415.000	419.000
9	11	Filipinas	28.000.000	24.491.000	380.000	394.935
10	10	Estados Unidos	27.501.310	32.762.070	379.680	417.760
11	12	Indonésia	24.600.000	23.900.000	360.000	365.962
12	8	Cuba	24.000.000	36.400.000	700.000	1.040.900
		Mundo	1.323.951.980	1.251.142.450	20.287.184	19.499.557

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do FAO Stat Database

A produção brasileira de cana moída na safra 2007/2008 foi de 495 milhões de toneladas, o que representa um aumento de 17% em relação ao ano agrícola anterior. Entre as safras 2000/2001 e 2007/2008 o crescimento médio anual foi de 6,7%, contra 3,8% do verificado no período 1990/1991 - 1999/2000. Esta expansão foi impulsionada pela cultura na Região Centro-Sul (CS), com destaque para o Estado de São Paulo, cujo volume da última safra agrícola considerada foi de 296 milhões de toneladas, respondendo por 60% do total nacional.

Gráfico 3.1 - Produção de Cana-de-açúcar no Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do portal Única

O Brasil ocupa hoje uma posição hegemônica no mercado mundial de açúcar: é o maior produtor e exportador deste derivado da cana-de-açúcar, sendo responsável por quase metade do volume comercializado internacionalmente.

Conforme se observa na tabela 3.2, a participação brasileira na produção mundial de açúcar passou de 15,2% para 20,0% de 2001/2002 para 2005/2006. Em relação à participação do país no total exportado no mundo, a variação foi de 27,7% para 38,2% no mesmo período.

Tabela 3.2 - Participação do Brasil na Produção, Importação e Exportação de Açúcar Centrifugado no Comércio Internacional nas safras de 2001/02 a 2005/06

	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06
	%	%	%	%	%
Produção	15,2%	16,0%	18,5%	19,9%	20,0%
Importação	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Exportação	27,7%	30,2%	33,2%	38,9%	38,2%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do U.S. PS&D - World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE)

Vale ressaltar que a expansão canavieira no Brasil ocorre devido aos baixos custos de produção e à crescente demanda de açúcar e álcool tanto no mercado interno quanto no externo. Segundo dados da SECEX (Secretaria de Comércio Exterior, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), a exportação de açúcar bruto e refinado da safra de 2007/08 foi de 18,61 milhões de toneladas, no valor FOB de US\$ 4,765 bilhões, ao preço médio de US\$ 256,08/t.

Tabela 3.3 – Exportações brasileiras de açúcar (bruto e refinado)

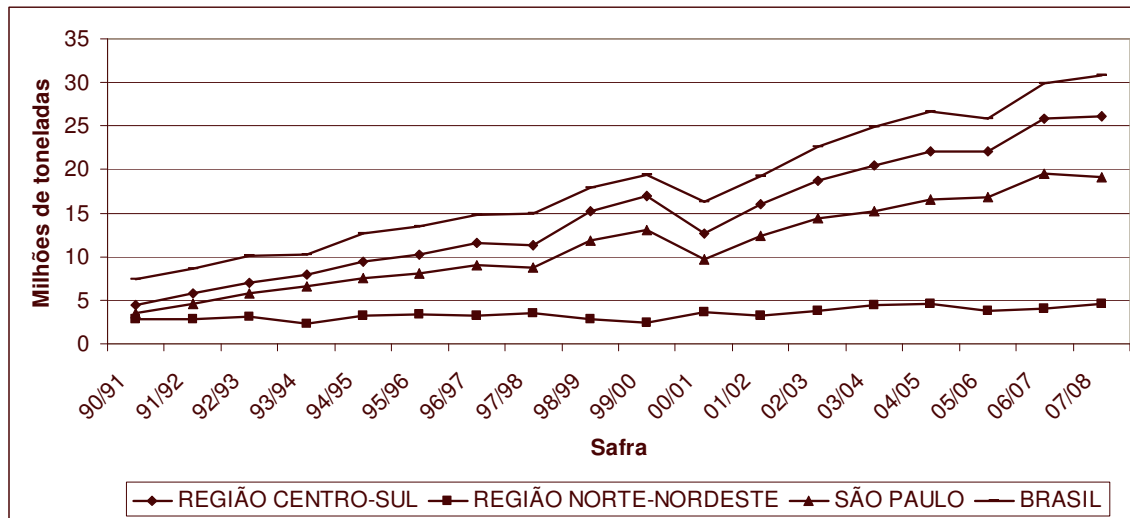
ANO SAFRA	Quantidade (milhares de toneladas)	US\$ FOB (milhões de dólares)	PREÇO MÉDIO (US\$/t)
2000/01	6.953,1	1.389,5	199,8
2001/02	11.038,7	2.197,6	199,1
2002/03	15.433,9	2.110,6	136,7
2003/04	14.048,5	2.267,5	161,4
2004/05	16.585,7	2.923,3	176,3
2005/06	17.598,8	4.108,5	233,5
2006/07	19.596,8	6.433,7	328,3
2007/08	18.608,2	4.765,2	256,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)

O volume de açúcar produzido no Brasil, na safra de 2007/2008, foi de 30,8 milhões toneladas, 3% maior que a safra anterior. Entre as safras 2000/2001 e 2007/2008, a expansão média anual foi de 6,5%. A Região Centro-Sul (CS) é responsável pelo crescimento da produção nacional, com maiores taxas de crescimento anual quando comparado com a Região Norte-Nordeste (NE). O Estado de São Paulo, maior produtor

de açúcar no país, teve crescimento médio anual de 6% de 2000/2001 a 2007/2008, ligeiramente superior à taxa média nacional.

Gráfico 3.2 - Produção de açúcar no Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do portal Única

Os demais países produtores mundiais enfrentam problemas como a falta de terras, dificuldades relacionadas ao clima e dificuldade de unir os pequenos produtores locais para um incremento significativo no volume produzido, que os impedem de expandirem a sua produção. Daí a necessidade dos subsídios para incentivar a produção e possibilitar competitividade no mercado internacional. No entanto, estes subsídios, somados com as barreiras tarifárias e não-tarifárias, são problemas extremamente relevantes para as exportações brasileiras; pois distorcem o comércio internacional.

Os dez maiores *players* do mercado de açúcar respondem por 77% e 80% da produção e exportação mundial respectivamente nas safras de 2007/08. A questão a ser analisada é se ocupam estas posições porque são realmente eficientes ou se são artificialmente competitivos devido aos subsídios que recebem de seus governos.

Tabela 3.4 - Maiores produtores de açúcar centrífugo (milhões de toneladas) nas safras de 2000/01 a 2007/08

	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Brasil	17,1	20,4	23,8	26,4	28,2	26,9	31,5	32,1
Índia	20,5	20,5	20,1	15,2	14,2	21,1	30,8	28,6
UE	18,5	16,2	18,7	17,1	21,6	21,4	17,8	17,7
China	6,8	8,3	11,4	10,7	9,8	9,4	12,9	15,9
EUA	8,0	7,2	7,6	7,8	7,1	6,7	7,7	7,4
Tailândia	5,1	6,4	7,3	7,0	5,2	4,8	6,7	7,8
Austrália	4,2	4,7	5,5	5,2	5,4	5,3	5,2	4,9
México	5,2	5,2	5,2	5,3	6,1	5,6	5,6	5,9
Paquistão	2,6	3,5	3,9	4,0	2,9	2,6	3,6	4,2
África do Sul	2,9	2,5	2,9	2,6	2,3	2,6	2,3	2,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do U.S. PS&D - World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE).

Tabela 3.5 - Maiores exportadores de açúcar centrífugo (milhões de toneladas) nas safras de 2000/01 a 2007/08

	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Brasil	7,7	11,6	14,0	15,2	18,0	17,1	20,9	19,8
UE	6,6	4,8	5,6	4,9	6,0	8,3	2,2	1,4
Tailândia	3,4	4,2	5,3	4,9	3,1	2,2	4,7	4,9
Austrália	3,1	3,6	4,1	4,2	4,4	4,2	3,9	3,7
Cuba	2,9	3,1	1,8	1,9	0,8	0,8	0,6	1,0
Índia	1,4	1,1	1,7	0,3	0,1	1,5	2,7	4,9
Colômbia	1,0	1,1	1,3	1,2	1,2	1,0	0,9	0,9
África do Sul	1,6	1,2	1,3	1,0	1,0	1,2	1,3	1,2
Emirados Árabes	1,0	0,9	1,0	1,7	1,6	1,6	1,7	1,8
Guatemala	1,2	1,3	1,0	1,3	1,6	1,2	1,5	1,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do U.S. PS&D - World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE).

III. 3 – A POLÍTICA PROTECIONISTA DA UNIÃO EUROPÉIA AO SETOR AÇUCAREIRO

Os subsídios fornecidos aos produtores de açúcar na União Européia resultam de políticas agrícolas do bloco que remontam a 1957; quando foi constituída a Comunidade Européia e paralelamente instituída a Política Agrícola Comum (PAC).

No artigo 33 do Tratado da União Européia estão relacionados os objetivos traçados para serem atingidos pela PAC:

a) aumentar a produtividade agrícola ao promover o progresso técnico e ao assegurar o desenvolvimento racional da produção agrícola e a utilização ótima dos fatores de produção, em especial o trabalho;

b) assegurar nível de vida justo para a comunidade agrícola, em especial ao elevar a renda individual das pessoas engajadas na agricultura;

c) a estabilização dos mercados;

d) assegurar o abastecimento de gêneros e;

e) assegurar que os gêneros cheguem aos consumidores a preços razoáveis.

No entanto, para alcançar tais metas, foram necessárias que se instituíssem algumas ações, como a criação de um mercado único (com regras uniformes, preços comuns, sem tarifas ou barreiras internas à UE e com tarifa externa única); proteção aos mercados da UE das importações a preços baixos e das flutuações do mercado internacional e responsabilidade financeira conjunta dos Estados-membros em relação aos custos gerados pela PAC.

O setor açucareiro não foi contemplado na regulamentação inicial da PAC em 1962, ganhando sua Organização Comum de Mercado (OCM) ⁸ em 1967.

A OCM de Açúcar atinge todas as etapas da produção, comercialização, importação, exportação e estocagem do açúcar, seus subprodutos e substitutos. Seus principais instrumentos são:

a) intervenção nos preços através da determinação dos preços mínimos a serem pagos em cada etapa da cadeia produtiva;

⁸ Entende-se por OCM um conjunto de regras comunitárias que regulam a produção e comercialização de um determinado produto ou grupo de produtos afins.

b) determinação da quantidade a ser produzida através das cotas de produção⁹. Os açúcares dentro das cotas “A” (para mercado interno, com garantia de preços mínimos) e “B” (que pode ser exportado com direito a subsídios) devem ser negociados ao preço mínimo, igual ao preço de intervenção. Para o volume excedente, produzido além dessas cotas (açúcar “C”) não há limite de produção. No entanto, deve ser integralmente exportado, ou seja, não pode ser comercializado dentro da UE. Este açúcar não é beneficiado por restituição na exportação; seu produtor recebe o preço vigente no mercado internacional.

c) transferência de estoques dos açúcares “B” e “C” (num total máximo de 20% de sua cota “A”), de um ano para o outro, obedecendo a condições de prazo para fazê-lo e estocagem. O produto transferido (composto em sua maior parte pelo açúcar “C”) passa a integrar sua cota “A” do ano seguinte.

d) estabelecimento de taxas sobre importação, reembolso à exportação, importações preferenciais, ajuda nacional e padronização das normas contratuais e regulação para as atividades da cadeia produtiva.

A UE mantém relações comerciais preferenciais com vários países, principalmente ex-colônias de seus membros. O açúcar produzido em quase todos os países da ACP¹⁰ possui isenção da taxa de importação ao entrar na UE e seus produtores recebem um preço negociado entre a UE e os países ACP, embora este preço tenha sido igual ao preço de intervenção para o açúcar no Reino Unido.

Este sistema da OCM beneficia toda a cadeia ligada à atividade açucareira, desde os plantadores até as indústrias refinadoras, que gozam de garantias de preços, de demanda e de exportação (no caso dos ACP e Índia), isenção total ou parcial de tarifas de

⁹ As cotas de produção são determinadas para cada país membro pela União Europeia.

¹⁰ Ex-colônias europeias na África, Caribe e Pacífico. Dos 77 países da ACP, 17 beneficiam-se do sistema de preferências comunitário: Barbados, Belize, Congo (República Democrática), Costa do Marfim, Fiji, Guiana, Jamaica, Madagascar, Malauí, Maurício, São Cristóvão e Névis, Suazilândia, Suriname, Tanzânia, Trinidad e Tobago, Zâmbia e Zimbábue.

importação, ajuda direta e ainda outras formas de subsídios. Essas medidas protecionistas levaram à ampliação da produção açucareira da UE, fazendo com que esta se tornasse uma das potências mundiais do mercado do açúcar.

Por outro lado, os consumidores de açúcar e contribuintes da UE são prejudicados na medida em que financiam este sistema, seja pagando um preço maior pelo produto ou através dos impostos.

Os outros países produtores e exportadores também ficam em desvantagem, já que estas medidas acabam por distorcer o preço do mercado mundial e ficam com acesso limitado ao mercado europeu.

O Acordo Agrícola estabeleceu diversos limites a práticas de proteção à agricultura, impondo uma série de reformas e adaptações da OCM ao novo cenário de regulação internacional agrícola inaugurado.

III. 4 – A CONTROVÉRSIA DO AÇÚCAR NA OMC: BRASIL, AUSTRÁLIA E TAILÂNDIA X UNIÃO EUROPEIA

Em 27 de setembro de 2002, Brasil e Austrália solicitaram consultas à União Europeia (UE) questionando seus subsídios à exportação de açúcar pelo sistema da OCM que vão de encontro ao cumprimento do Acordo da Agricultura da OMC para o setor. Em 14 de março de 2003 a Tailândia apresentou pedido similar.

A Austrália argumentou que os subsídios à exportação da UE excedem ao acordado pela UE no âmbito do Acordo sobre Agricultura da OMC, tanto em relação ao açúcar da cota “C” quanto ao subsídio à exportação de cerca de 1,6 milhões de toneladas/ano além do comprometido na OMC. Outro ponto é que as indústrias de refino também recebem subsídios para refinar o açúcar europeu, o que prejudica o açúcar importado na medida em que este não recebe tal tratamento. Para ela, a política do açúcar da UE viola os seguintes artigos:

- a. Artigos 3.3, 8, 9.1, 10.1 e 11 do Acordo da Agricultura;

- b. Artigos 3.1 e 3.2 do Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias e;
- c. Artigos III: 4 e XVI do GATT de 1994.

O questionamento feito pelo Brasil se deu em relação aos subsídios indiretos à exportação do açúcar da cota “C” (proibido de ser vendido no mercado comunitário), que é o volume fabricado além das cotas “A” e “B”. De acordo com a Política Comum para Açúcar (OCM), o da cota “C” não tem direito a subsídios em sua exportação, porém, beneficia-se dos subsídios concedidos ao açúcar das cotas “A” e “B” na medida em que pode ser estocado e no ano seguinte passar a integrar a cota “A” aproveitando-se do benefício, sendo exportado a um preço abaixo de seu custo total de produção.

Como a Austrália, o Brasil também reclamou da reexportação subsidiada do açúcar originário dos países da ACP e da Índia (cerca de 1,6 milhões de toneladas/ano) acima dos limites acordados pela UE no âmbito do Acordo sobre Agricultura da OMC.

Além disso, considerou que o regime de açúcar da UE trataria de maneira menos favorável o açúcar importado em relação ao nacional, o que vai de encontro ao Artigo III: 4 do GATT 1994.

Sendo assim, o Brasil afirmou que os subsídios à exportação da UE, além do seu compromisso de redução, seriam inconsistentes com os seguintes artigos:

- a. Artigos 3.3, 8, 9.1(a) e (c), e 10.1 do Acordo da Agricultura;
- b. Artigos 3.1(a) e 3.2 do Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias e;
- c. Artigos III: 4 e XVI do GATT 1994.

O ponto de vista da Tailândia em relação à política da UE ao setor açucareiro foi similar ao do Brasil e Austrália. De igual maneira mencionou o fato de o açúcar importado usufruir de um tratamento menos favorável que o similar nacional; a questão

dos subsídios indiretos ao açúcar da cota “C” e à exportação subsidiada além do comprometido.

Neste sentido, considerou que as práticas acima iriam de encontro aos seguintes artigos:

- a. Artigo III: 4 do GATT 1994;
- b. Artigos 3.1(a), 3.1(b) e 3.2 Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias e;
- c. Artigos 3.3, 8, 9.1 and 10.1 do Acordo da Agricultura.

Estes países se sentiam prejudicados, pois consideravam que a adoção de medidas protecionistas ao setor do açúcar pela UE geraria distorções ao mercado internacional. Sem tais subsídios, tanto os domésticos quanto para as exportações, ela não teria condições de competir. Um fato que comprova isto é que o preço de mercado internacional, em julho de 2004, estava por volta de US\$ 260/tonelada (London Daily Price) enquanto o custo médio de produção na União Européia acima de US\$ 700/tonelada. Já no Brasil, os custos de produção ficam entre US\$ 90 e 150 por tonelada. O preço de intervenção é US\$ 760/tonelada e as tarifas de importação de açúcar na UE de US\$ 407 e 505 por tonelada, respectivamente para açúcar cru e refinado.

Desde 1º de janeiro de 2001 a UE assumiu junto à OMC o compromisso de que subsídios à exportação de açúcar não seriam concedidos acima de EUR 499,1 milhões e 1.273.500 toneladas. No entanto, verificou-se que os subsídios diretos à exportação concedidos pela UE em 2004 foram de EUR 1.285 milhões, dos quais 802 milhões para quantidade equivalente a 1,6 milhões de toneladas de açúcar ACP/Índia, valor que extrapola os limites indicados nos compromissos de redução em EUR 785,9 milhões (apenas subsídios diretos), comprovando então que ela não cumpriu o acordo.

A partir destes números, pode-se afirmar que a União Européia só se tornou o segundo maior exportador mundial do produto graças a estes subsídios concedidos por

seu regime de açúcar. O problema é que, com esta medida, acabou por ocupar o espaço de produtores realmente competitivos, como Brasil, Austrália e Tailândia.

A política comunitária para o açúcar na UE é prejudicial aos países que o produzem de maneira eficiente na medida em que restringe o acesso ao seu mercado por meio de cotas e tarifas altas ao açúcar refinado; promove artificialmente as exportações europeias e tira terceiros mercados destes países; impede que os países da própria ACP agreguem valor ao seu açúcar, que não entra refinado na Europa, além de causar depressão nos preços internacionais do produto.

Diante deste cenário e devido ao fracasso das consultas realizadas, o Brasil tomou a iniciativa de solicitar a abertura do painel de investigação do programa de auxílio da UE ao setor do açúcar, tendo sido acompanhado por Austrália e Tailândia, em 21 de julho de 2003, na reunião do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC).

O estabelecimento do painel se deu em 29 de agosto, tendo seus membros indicados pelo Diretor-Geral da OMC em 23 de dezembro. Em 15 de outubro de 2004, o relatório definitivo do painel foi divulgado, confirmando as duas alegações do Brasil: 1) de que a União Europeia (UE) concede subsídios às exportações para 1,6 milhões de t. de açúcar além de seus compromissos na OMC (ou seja, não se aplicaria a Cláusula de Paz no Acordo sobre a Agricultura); 2) de que os subsídios domésticos aplicados para a produção de açúcar das cotas “A” e “B” geram um excedente exportado de forma subsidiada (açúcar “C”). Ou seja, os demandantes obtiveram vitória diante do protecionismo da UE. Esta, por sua vez, recorreu ao Órgão de Apelação (OA) da OMC em 13 de janeiro de 2005. Brasil, Austrália e Tailândia, em resposta ao recurso europeu, também levaram ao OA questões secundárias da decisão do painel. Depois de reunir-se com as partes do contencioso em 7 e 8 de março de 2005, a OA entregou seu relatório no dia 28 de abril de 2005, endossando a decisão do Painel de 2004, o que tornou a decisão definitiva e a exigência de reformas no regime açucareiro europeu.

No dia 13 de junho de 2005, em reunião do OSC, a UE concordou em implementar as recomendações do OSC, alegando, no entanto, que precisaria de mais de

2 anos. Os co-demandantes, por sua vez, não aceitaram o prazo sugerido pela UE. Como não houve consenso, foi necessário um processo de arbitragem para decidir o prazo para implementação, que ficou estipulado em 12 meses e 3 dias.

As mudanças na política açucareira européia segundo Ícone (2004) consistem em corte de 37% nos subsídios aos produtores de açúcar europeus nos 4 anos seguintes; redução da cota de produção comunitária de 17,4 milhões de toneladas para 14,6 milhões de toneladas; redução das exportações subsidiadas em 2 milhões de toneladas; redução do preço mínimo pago à indústria em 33%, até 2008; redução do preço mínimo pago ao produtor de beterraba de 43,6 euros para 27,4 euros, em duas etapas (queda de 37% até 2008); e eliminação de intervenção pública, a ser substituída por um regime de armazenagem privada. Esta redução dos subsídios às exportações na União Européia deve proporcionar condições mais justas de concorrência no mercado mundial.

Na reunião do OSC de 19 de junho de 2006, a União Européia declarou ter implementado as reformas em seu regime açucareiro conforme recomendações do OSC. Mesmo diante desta declaração, Brasil e os outros co-demandantes, preferiram garantir seu direitos adquiridos no processo através de um acordo procedimental (acordo de “*sequencing*”), pelo qual têm o direito de passar à fase de retaliação depois de concluído um painel de revisão (Artigo 21.5 do Entendimento sobre Solução de Controvérsias). Desse modo, Brasil, Austrália e Tailândia vêm acompanhando, através de reuniões periódicas, os novos instrumentos do regime açucareiro europeu, principalmente em relação à quantidade exportada e ao gasto com subsídios.

Porém, os dados nas tabelas 3.6 e 3.7 mostram uma redução da participação da UE tanto na produção mundial quanto na exportação de açúcar a partir das safras de 2006/07. Esta queda é o resultado das mudanças implementadas no regime de açúcar da UE; sem tais subsídios ela não tem como manter seus níveis de produção e exportação.

Tabela 3.6 - Participação na produção mundial de açúcar centrifugado nas safras de 2000/01 a 2007/08

	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Brasil	13%	15%	16%	19%	20%	19%	19%	19%
UE	14%	12%	13%	12%	15%	15%	11%	11%
Tailândia	4%	5%	5%	5%	4%	3%	4%	5%
Austrália	3%	3%	4%	4%	4%	4%	3%	3%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do U.S. PS&D - World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE)

Tabela 3.7 - Participação na exportação mundial de açúcar centrifugado nas safras de 2000/01 a 2007/08

	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Brasil	20%	27%	30%	33%	38%	34%	41%	39%
UE	17%	11%	12%	11%	13%	17%	4%	3%
Tailândia	9%	10%	11%	10%	7%	4%	9%	10%
Austrália	8%	8%	9%	9%	9%	8%	8%	7%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do U.S. PS&D - World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE)

É importante levar em consideração que, com a estrutura do GATT, (Acordo Geral de Livre Comércio), essa discussão não teria tido este resultado. Isto porque, pelo mecanismo de solução de controvérsias do GATT, quando uma parte não estivesse de acordo com a decisão a ser adotada, teria o direito de bloquear todo o processo. Já o procedimento de solução de controvérsias da OMC é mais eficaz, por se basear na regra do “consenso negativo” (isto é, o relatório do painel, modificado, se for o caso, pelo OA, só pode ser rejeitado se todos os países se manifestarem a favor da rejeição) e por prever a possibilidade de retaliação.

CONCLUSÃO

Como analisado no capítulo 1, o não intervencionismo dos governos nacionais nas políticas comerciais de seus países é preferível a uma situação de autarquia na medida em que geram ganhos de eficiência. Mesmo assim, a adoção de medidas protecionistas pelos Estados é corriqueira e apóia-se sob alguns argumentos a favor de restrições ao livre comércio, como o da existência de falhas de mercado doméstico.

Os instrumentos de política comercial apresentados beneficiam os produtores e prejudicam os consumidores. Ao analisar a nação como um todo, as tarifas e cotas de importação podem vir a ser benéficas, mas somente para os países grandes, onde seus efeitos são suficientes para reduzir os preços mundiais. Já os subsídios às exportações provocam deteriorações nos termos de troca e são prejudiciais à nação no geral.

A OMC tem como objetivo regular práticas protecionistas para evitar prejuízos aos seus países Membros. Mesmo os subsídios podendo ser justificados como meio para serem alcançados objetivos nacionais, as regras multilaterais visam evitar que as políticas adotadas por um país não gerem distorções significativas ao comércio. No caso de subsídios concedidos por um país gerarem impactos negativos sobre outros países que também sejam produtores e exportadores do bem subsidiado, os países que se sentirem prejudicados pelos subsídios concedidos pelo outro país, podem recorrer contra tais subsídios.

O uso generalizado de práticas protecionistas através dos subsídios às exportações se configurou em grandes disputas comerciais, no interior da OMC, envolvendo países em desenvolvimento *versus* os desenvolvidos. No mercado internacional de produtos agrícolas, os subsídios agrícolas dos países desenvolvidos são problemas especialmente relevantes para as exportações brasileiras na medida em que são um dos mecanismos mais distorcivos utilizados no comércio internacional.

Neste contexto, sentindo-se prejudicados pelo programa de subsídios ao açúcar administrado pela UE, em 2003, Brasil, Tailândia e Austrália solicitaram na OMC a

abertura de um painel para investigação deste programa, acusando o auxílio europeu de causar sérias distorções ao mercado. Os demandantes saíram vitoriosos na disputa e a OMC estabeleceu reformas a serem feitas no regime açucareiro da UE. Os efeitos destas mudanças já foram verificados com a queda da participação da UE na produção e exportação do produto a partir da safra de 2006/2007.

É evidente que a OMC estabeleceu um procedimento de solução de controvérsias muito mais eficaz e formal do que o GATT, mas não se pode deixar de notar que esse sistema ainda possui fragilidades. Caso a OMC conclua que um país violou as normas vigentes e este país se recuse a adotar mudanças em sua política comercial, ela não tem poderes para obrigá-lo a cumprir a decisão. O que ela pode fazer é conceder ao país reclamante o direito de impor medidas comerciais discriminatórias contra o país demandado, mas no caso dos pequenos exportadores, suas medidas de sanções teriam impactos quase nulos sobre economias mais desenvolvidas.

Por fim, cabe ressaltar que apesar dos progressos nas negociações internacionais sob a égide da regras OMC no setor agrícola, ainda existem inúmeros subsídios à exportação que são concedidos violando estas normas. Ou seja, mais avanços ainda precisam ser feitos para que se estabeleçam condições realmente justas de competição no mercado internacional de produtos agrícolas e os países que possuem vantagem comparativas nas produções destes bens não sejam prejudicados em prol dos países cuja competitividade é promovida artificialmente através de medidas protecionistas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, M. **Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_desafio/Relatorio-02.pdf> . Acesso em: 02 out. 2007.

ÁVILA, A. L. **O Direito do Comércio Internacional no Setor Agrícola**: subsídio à exportação. 2006. 205 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

BAUMANN, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. **Economia Internacional: Teoria e Experiência Brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Política Agrícola. **As regras e disciplinas para o comércio agrícola internacional e a organização mundial do comércio** – OMC. Brasília, 2001. 66 p.

COELHO, C.; WERNECK, P. O Acordo Agrícola da OMC e a Cláusula da Paz. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, v. 13, n. 1, p. 5-14, jan./mar. 2004.

COSTA, C.; JANK, M.; NASSAR, A. Apoio doméstico que distorce o comércio: alternativas para disciplinas específicas por produto. **Revista Pontes entre o Comércio e o Desenvolvimento Sustentável**, São Paulo, v.3, n. 4, p. 9-11, ago. 2007.

FÉLIX, A. A Solução de Controvérsias na OMC. **Prim@ Facie**, Paraíba, v. 1, n. 1, jul./dez. 2002.

FREITAS, D. Et al. **A Organização Mundial do comércio e seu processo de Solução de Controvérsias**. Disponível em: <www.daniclau.com.br/direitointernacional/omc_sol_controv.pdf> . Acesso em: 18 ago. 2008.

GADELHA, M.; LEMME, M.; NAIDIN, L. Propostas de negociação e implicações sobre políticas domésticas. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 90, p. 2-11, jan./mar. 2007.

GUIMARÃES, F. **A Rodada Uruguai do GATT (1986-1994) e a Política Externa Brasileira**: acordos assimétricos, coerção e coalizões. 2005. 205 f. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. **Trade policy and market structure**. Cambridge: The Mit Press, 1989.

HOEKMAN, B., KOSTECKI, M. **The political economy of the world trading system: from Gatt to WTO**. Oxford: Oxford University Press, 1995.

JANK, M.; TACHINARDI, M. Prioridades agrícolas na Rodada de Doha em 2006: subsídios domésticos e acesso para produtos sensíveis. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 86, p. 4-8, jan./mar. 2006.

JANK, M.; THORSTENSEN, V. **O Brasil e os Grandes Temas do Comércio Internacional**. São Paulo: Lex; Aduaneiras, 2005.

KONANDREAS, P. “**Perspectivas internacionales para la lecheria en la proxima ronda de negociaciones de la organizacion mundial del comercio**”. Buenos Aires: FIL/FEPAL, 1999.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política**. São Paulo: Makron Books, 2001.

LAFER, C. **A OMC e a regulamentação do comércio internacional**. São Paulo: Livraria do Advogado Editora, 1998.

LEAL, J. **A Organização Mundial do Comércio**. Texto para discussão IPEA, n.517. Brasília: IPEA, 1997.

MAIA, J. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. Rio de Janeiro: Atlas, 2007.

MOURA FILHO, H. **A organização comum do mercado de açúcar na União Européia: estrutura, instrumentos regulatórios e interesses**. Estudos Infosucro NUCA- IE -UFRJ. Disponível em: <<http://129.3.20.41/eps/it/papers/0501/0501002.pdf>>. Acesso em: 18 de jul. 2009.

NASSER, R. **Política Industrial e os Acordos da OMC: Subsídios, TRIMs e Investimentos**. Disponível em: <<http://www.direitogv.com.br/AppData/Publication/PoliticaIndustrialAcordosOMCRabihNasser.pdf>>. Acesso em: 18 jul. 2009.

OMC. **Acordo sobre Agricultura**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=367>>. Acesso em: 20 mar. 2008.

OMC. **Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=367>>. Acesso em: 20 mar. 2008.

OMC. **Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=367>>. Acesso em: 20 mar. 2008.

REGO, E. **Do Gatt à OMC: O que Mudou, como Funciona e para onde Caminha o Sistema Multilateral de Comércio**. Disponível em: <<http://www.federativo.bndes.gov.br/conhecimento/revista/gatt.pdf>>. Acesso em: 05 out. 2007.

THORSTENSEN, V. **OMC: Organização Mundial do Comércio – As Regras Básicas do Comércio Internacional e a Rodada do Milênio**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

THORSTENSEN, V. **OMC: Organização Mundial do Comércio – As Regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações multilaterais**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

VALLS, L. **Histórico da Rodada Uruguai do GATT**. Rio de Janeiro: UFRJ, 1997. 23p. Manuscrito. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br>>. Acesso em: 26 mar. 2008.

Sites consultados:

Food and Agriculture Organization of United Nations (FOA). Disponível em: <<http://www.fao.org/>>.

Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icône). Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/pt/>>.

União da Indústria de cana-de-açúcar (UNICA). Disponível em: <<http://www.unica.com.br>>.

United States Department of Agriculture (USDA). Disponível em: <<http://www.usda.gov>>.

World Trade Organization (WTO). Disponível em: <<http://www.wto.org/>>.

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>.

ANEXO I: ACORDO SOBRE AGRICULTURA - ARTIGOS 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11,13 e 15

Parte II

Artigo 3

Incorporação de Concessões e Compromissos

1. Os compromissos em matéria de apoio interno e de subsídios à exportação consignados na Parte IV da Lista de cada Membro constituem compromissos de limitação dos subsídios e constituem parte Integral do GATT 1994.
2. Sujeito às disposições do Artigo 6, nenhum Membro concederá apoio em favor de produtores nacionais além dos níveis de compromisso especificados na Seção I da Parte IV de sua Lista.
3. Sujeito às disposições dos parágrafos 2 (b) e 4 do Artigo 9, nenhum Membro concederá os subsídios à exportação listados no parágrafo 1 do Artigo 9 aos produtos agrícolas ou grupos de produtos especificados na Seção II da Parte IV de sua Lista, além dos níveis de compromisso para desembolsos orçamentários e quantidades ali especificados e não concederá tais subsídios a qualquer produto agrícola que não esteja especificado naquela Seção de sua Lista.

Parte III

Artigo 4

Acesso a Mercados

1. As concessões em acesso a mercados contidas nas Listas referem-se a consolidações e reduções de tarifas e a outros compromissos em matéria de acesso a mercados conforme ali especificados.
2. Salvo disposição em contrário do Artigo 5 e do Anexo 5, nenhum Membro manterá, estabelecerá ou restabelecerá medidas do tipo daquelas que se tenha determinado ser convertidas em direitos alfandegários propriamente ditos ¹.

¹ Estas medidas incluem restrições quantitativas à importação, taxas variáveis, preços mínimos, licenças discricionárias de importação, medidas não-tarifárias mantidas por empresas de comércio estatal, restrições voluntárias de exportação e medidas de fronteira similares que não sejam direitos alfandegários propriamente ditos, independentemente de serem as medidas aplicadas ou não em função de derrogações por país específico de acordo com as disposições do GATT 1947, desde que não sejam medidas mantidas por razões de balanço de pagamentos ou por outra disposição de caráter geral não especificamente relacionada à Agricultura do GATT 1947 ou de outro Acordo Comercial Multilateral do Anexo 1A do Acordo Constitutivo da OMC.

Artigo 5

Disposições para Salvaguarda Especial

1. Não obstante as disposições do parágrafo 1 (b) do Artigo II do GATT 1994, todo Membro poderá recorrer às disposições dos parágrafos 4 e 5 abaixo com relação à importação de um produto agrícola a respeito do qual as medidas do tipo daquelas referidas no parágrafo 2 do Artigo 4 do presente Acordo tenham sido convertidas em direitos alfandegários propriamente ditos e que esteja designado em sua Lista com o símbolo "SSG" indicativo de que é objeto de uma concessão para a qual as disposições deste Artigo podem ser invocadas se:

a) o volume das importações daquele produto que entrem durante um ano no território aduaneiro do Membro que outorga a concessão exceder um nível de gatilho estabelecido em função das oportunidades existentes de acesso ao mercado conforme previsto no parágrafo 4 abaixo ou, mas não simultaneamente,

b) o preço pelo qual as importações daquele produto possam entrar no território aduaneiro do Membro que outorga a concessão, determinado com base no preço de Importação C.I.F. do respectivo carregamento e expresso em termos de sua moeda nacional, for inferior a um preço de gatilho igual ao preço de referência ² médio do produto em questão no período de 1986 a 1988.

2. As importações realizadas no âmbito dos compromissos para acesso corrente e acesso mínimo estabelecidos como parte de uma concessão do tipo a que se refere o parágrafo 1 supra, serão consideradas para os propósitos de determinação do volume das importações necessário para invocar as disposições da letra (a) do parágrafo 1 e do parágrafo 4, mas as importações realizadas no âmbito de tais compromissos não serão afetadas por nenhuma tarifa adicional imposta ao amparo da letra (a) do parágrafo 1 ou do parágrafo 4 ou da letra (b) do parágrafo 1 e do parágrafo 5 abaixo.

3. Todo fornecimento do produto em questão que esteja a caminho em função de um contrato estabelecido antes da imposição da tarifa adicional no âmbito da letra (a) do parágrafo 1 e do parágrafo 4 ficarão isentos de tal tarifa adicional no entendimento de que se poderá computá-lo no volume de importações do produto em questão durante o ano subsequente para os propósitos de acionamento das disposições da letra (a) do parágrafo 1 em tal ano.

² O preço de referência para recorrer às disposições deste subparágrafo deverá ser geralmente o preço unitário médio CIF do produto em questão, ou ainda deverá ser o preço apropriado em termos de qualidade do produto e de seu estágio de processamento. O preço de referência após sua utilização inicial deverá ser publicamente especificado e disponível o suficiente para que outros Membros tenham a possibilidade de calcular o direito adicional que poderá ser cobrado.

4. As tarifas adicionais impostas no âmbito da letra (a) do parágrafo 1 serão mantidas unicamente até o final do ano em que tenham sido impostas e somente poderão ser aplicadas em um nível que não ultrapasse um terço do nível da tarifa alfandegária propriamente dita vigente no ano em que se tenha recorrido à ação. O nível de gatilho será estabelecido de acordo com o seguinte escalonamento baseado nas oportunidades de acesso ao mercado, definidas como percentual de importações relativas ao consumo interno³ correspondente nos três anos precedentes para os quais existam dados disponíveis:

a) quando tais oportunidades de acesso ao mercado para um produto sejam iguais ou inferiores a 10 por cento, o nível de gatilho será igual a 125 por cento;

b) quando tais oportunidades de acesso ao mercado para um produto sejam superiores a 10 por cento, mas iguais ou inferiores a 30 por cento, o nível do gatilho de base será igual a 110 por cento;

c) quando tais oportunidades de acesso ao mercado para um produto forem superiores a 30 por cento, o nível de gatilho será igual a 105 por cento.

Em todos os casos, a tarifa adicional poderá ser imposta em qualquer ano em que o volume absoluto de importações de um determinado produto, que entre o território aduaneiro do Membro outorgante da concessão, ultrapassar a soma de (x) do nível do gatilho de base estabelecido supra, multiplicado pela quantidade média de importações realizadas durante os três anos precedentes, para os quais existam dados disponíveis, mais (y) a variação do volume absoluto do consumo interno do produto em questão no ano mais recente, para o qual existam dados disponíveis, comparado ao ano precedente no entendimento de que o nível de gatilho não será inferior a 105 por cento da quantidade média de importações em (x) acima.

5. A tarifa adicional imposta ao amparo da letra (b) do parágrafo 1 será estabelecida de acordo com o seguinte escalonamento:

a) se a diferença entre o preço de importação C.I.F. de determinado carregamento expresso em termos da moeda nacional (doravante denominado “Preço de Importação”) e o preço de gatilho, conforme definido pela letra (b) do parágrafo 1 for igual ou inferior a 10 por cento do preço de gatilho, nenhuma tarifa adicional será imposta;

b) se a diferença entre o preço de importação e o preço de gatilho (doravante denominada diferença) for superior a 10 por cento mas igual ou inferior a 40 por cento do preço de gatilho, a tarifa adicional deverá ser igual a 30 por cento do montante da diferença acima dos 10 por cento;

³ Quando o consumo doméstico não for levado em conta, o nível básico de gatilho do subparágrafo (a) será aplicável.

c) se a diferença for superior a 40 por cento mas inferior ou igual a 60 por cento do preço de gatilho, a tarifa adicional será igual a 50 por cento do montante da diferença acima dos 40 por cento, mais a tarifa adicional permitida em (b);

d) se a diferença for superior a 60 por cento, mas inferior ou igual a 75 por cento, a tarifa adicional será igual a 70 por cento do montante da diferença acima dos 60 por cento do preço de gatilho, mais as tarifas adicionais permitidas em (b) e (c);

e) se a diferença for superior a 75 por cento do preço de gatilho a tarifa adicional será igual a 90 por cento do montante da diferença acima dos 75 por cento, mais as tarifas adicionais permitidas em (b), (c) e (d).

6. Para os produtos perecíveis e sazonais, as condições estabelecidas acima serão aplicadas de maneira que leve em conta as características específicas de tais produtos. Em particular poderão ser utilizados períodos de tempo mais curtos no âmbito da letra (a) do parágrafo 1 e do parágrafo 4 com referência aos prazos correspondentes do período de base e poderão ser utilizados, no âmbito da letra (b) do parágrafo 1, diferentes preços de referência para diferentes períodos.

7. A aplicação da salvaguarda especial será feita de maneira transparente. Qualquer Membro que recorra à ação no âmbito da letra (a) do parágrafo 1 acima dela informará o Comitê de Agricultura por escrito, incluindo-se os dados pertinentes com a maior antecedência possível e, em qualquer caso, dentro dos 10 dias seguintes à aplicação das medidas. Nos casos em que variações nos volumes de consumo devem ser alocadas a linhas tarifárias sujeitas a medidas adotadas com relação ao parágrafo 4, figurarão entre os dados pertinentes a informação e os métodos utilizados para alocar tais variações. Um Membro que recorrer a medidas no âmbito do parágrafo 4 proporcionará aos Membros interessados a oportunidade de realizar consultas a respeito das condições de aplicação de tais medidas. Qualquer Membro que recorrer à letra (b) do parágrafo 1 supra, dela informará o Comitê de Agricultura por escrito, incluindo-se os dados pertinentes, dentro dos 10 dias seguintes à aplicação da primeira de tais medidas ou, se se tratar de produtos perecíveis e sazonais, informará da primeira medida de qualquer período. Os Membros se comprometem, na medida do possível, a não recorrer às disposições da letra (b) do parágrafo 1 quando o volume das importações dos produtos em questão esteja diminuindo. Em qualquer dos casos, o Membro que recorrer a tal ação proporcionará aos Membros interessados a oportunidade de realizar consultas a respeito das condições para aplicação de tal recurso.

8. Nos casos em que as medidas forem tomadas em conformidade com as disposições dos parágrafos 1 a 7 supra, os Membros se comprometem a não recorrer, com respeito a tais medidas, às disposições dos parágrafos 1 (a) e 3 do Artigo XIX do GATT 1994 ou do parágrafo 2 do Artigo 8 do Acordo sobre Salvaguardas.

9. As disposições do presente Artigo permanecerão em vigor durante o período de duração do processo de reforma determinado pelo Artigo 20.

Parte V

Artigo 8

Compromissos em Matéria de Competição em Exportações

Cada Membro se compromete a não conceder subsídios à exportação que não estejam em conformidade com o presente Acordo e com os compromissos especificados em sua Lista.

Artigo 9

Compromissos em Matéria de Subsídios à Exportação

1. Os seguintes subsídios à exportação estão sujeitos aos compromissos de redução assumidos em virtude do presente Acordo:

a) a concessão pelos governos ou por organismos públicos a uma empresa, a uma indústria, a produtores de um produto agrícola, a uma cooperativa ou outra associação de tais produtores ou a entidade de comercialização, de subsídios diretos, incluindo pagamentos em espécie, subordinada ao desempenho de suas exportações;

b) a venda ou a distribuição para exportação, realizada pelos governos ou por organismos públicos, de estoques não comerciais de produtos agrícolas a preço inferior ao preço comparável cobrado por produto similar a compradores no mercado interno;

c) os pagamentos para exportação de um produto agrícola financiado por medidas governamentais que representem ou não um ônus ao tesouro nacional, incluindo os pagamentos financiados com recursos procedentes de uma taxa, imposto ao referido produto agrícola ou Imposta a um produto agrícola a partir do qual o produto exportado é obtido;

d) a concessão de subsídios para reduzir os custos de comercialização das exportações de produtos agrícolas (exceto os serviços de promoção à exportação e de consultoria amplamente disponíveis), incluindo os custos de manuseio de aperfeiçoamento e outros custos de processamento, assim como os custos de transporte e frete internacionais;

e) as tarifas de transporte interno e de frete para carregamentos à exportação estabelecidas ou impostas pelos governos em termos mais favoráveis do que aqueles para carregamentos internos;

f) Os subsídios a produtos agrícolas subordinados à incorporação de tais produtos a produtos exportados.

2. a) Exceto pelo estabelecido na letra (b), os níveis de compromisso em matéria de subsídios à exportação correspondentes a cada ano do período de implementação especificados na Lista de um Membro representam, no que se refere aos subsídios à exportação listados no parágrafo 1 do presente Artigo:

i) no caso de compromissos de redução dos desembolsos orçamentários, o nível máximo de gastos destinados a tais subsídios, que podem ser previstos ou incorridos naquele ano para o produto agrícola ou grupo de produtos considerados; e

ii) no caso de compromissos para redução da quantidade exportada, a quantidade máxima de um produto agrícola ou de um grupo de produtos em favor dos quais tais subsídios à exportação possam ser concedidos naquele ano.

b) Em quaisquer anos entre o segundo e o quinto ano do período de implementação, um Membro poderá conceder em um determinado ano subsídios à exportação listados no parágrafo 1 supra além dos níveis correspondentes de compromisso anuais relativos aos produtos ou grupos de produtos especificados na Parte IV da Lista daquele Membro, desde que:

i) as quantias acumuladas dos desembolsos orçamentários para tais subsídios, desde o início do período de implementação até o ano em questão, não ultrapassem as quantias acumuladas que teriam resultado do pleno cumprimento dos níveis correspondentes de compromissos anuais de desembolso especificados na Lista de um Membro em mais de 3 por cento do nível de tais desembolsos orçamentários no período base,

ii) as quantidades acumuladas exportadas com o benefício de tais subsídios à exportação, desde o início do período de implementação até o ano em questão, não ultrapassem as quantidades acumuladas que teriam resultado do pleno cumprimento dos níveis correspondentes de compromissos anuais de quantidades especificados na Lista de um Membro em mais de 1,75 por cento das quantidades do período base,

iii) as quantias acumuladas totais dos desembolsos orçamentários destinados a tais subsídios à exportação e as quantidades que se beneficiem de tais subsídios à exportação durante a totalidade do período de implementação não sejam superiores aos totais que teriam resultado do pleno cumprimento dos níveis correspondentes de compromisso anuais especificados na Lista de um Membro e,

iv) os desembolsos orçamentários de um Membro destinados aos subsídios à exportação e as quantidades que se beneficiam de tais subsídios ao final do período de implementação não sejam superiores a respectivamente 64 por cento e 79 por cento dos níveis do período base de 1986-1990. No caso de países em desenvolvimento Membros, tais percentuais serão de 76 e de 86 por cento respectivamente.

3. Os compromissos relativos à limitação da ampliação do escopo dos subsídios à exportação são aqueles especificados nas Listas.

4. Durante o período de implementação os países em desenvolvimento Membros não serão obrigados a assumir compromissos no que se refere aos subsídios à exportação listados nas letras (d) e (e) do parágrafo 1 supra, desde que tais subsídios não sejam aplicados de maneira a eludir os compromissos de redução.

Artigo 10

Prevenção contra Tentativas de Eludir os Compromissos de Subsídios à Exportação

1. Os subsídios à exportação não arrolados no parágrafo 1 do Artigo 9 não serão aplicados de maneira a resultar ou a ameaçarem resultar em tentativa de eludir (*circumvent*) os compromissos em matéria de subsídios à exportação, nem tampouco as transações não comerciais serão utilizadas para eludir tais compromissos.

2. Os Membros se comprometem a esforçar-se pela elaboração de disciplinas internacionalmente acordadas para reger a concessão de créditos à exportação, garantias de créditos à exportação ou programas de seguro e, após acordo, tais disciplinas a conceder os créditos à exportação, as garantias de créditos à exportação ou os programas de seguro em conformidade unicamente com as mesmas.

3. Qualquer Membro que alegue que uma quantidade exportada acima do nível de compromisso de redução não esta subsidiada deverá demonstrar que para a quantidade exportada em questão não se concedeu qualquer subsídio à exportação, esteja ele ou não arrolado no Artigo 9.

4. Os Membros doadores de ajuda alimentar internacional garantirão:

a) que a concessão de ajuda alimentar internacional não estará direta ou indiretamente vinculada a exportações comerciais de produtos agrícolas para os países beneficiários;

b) que todas as operações de ajuda alimentar, incluindo-se a ajuda alimentar bilateral em moeda, se realizarão de acordo com os “Princípios da FAO sobre Distribuição de Excedentes e Obrigações de Consultas” e inclusive, quando cabível, do sistema de Requisitos Usuais de Comercialização (RUM); e

c) que tal ajuda seja concedida, na medida do possível, integralmente a título de doação ou em termos não menos favoráveis do que aqueles previstos no Artigo IV da Convenção de 1986 sobre Ajuda Alimentar.

Artigo 11

Produtos Incorporados

Em nenhum caso poderá o subsídio por unidade pago a um produto agrícola primário incorporado ultrapassar o subsídio à exportação por unidade que seria pagável às exportações do produto primário como tal.

Parte VII

Artigo 13

Devida Moderação

Durante o período de implementação, não obstante as disposições do GATT 1994 e do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias ('Acordo sobre Subsídios'),

a) As medidas de apoio interno que estejam totalmente em conformidade com as disposições do Anexo 2 do presente Acordo:

i) constituirão subsídios não-acionáveis para os propósitos de direitos compensatórios⁴;

ii) estarão isentas de ações baseadas no Artigo XVI do GATT 1994 e da Parte III do Acordo sobre Subsídios; e

iii) estarão isentas de ações baseadas em anulação ou prejuízo, em situação de não-violação dos benefícios advindos de concessões tarifárias resultantes, para um outro Membro, do Artigo II do GATT 1994, no sentido do parágrafo 1 (b) do Artigo XXIII do GATT 1994.

b) As medidas de apoio interno consubstanciadas na Lista de cada Membro que estejam totalmente em conformidade com as disposições do Artigo 6 do presente Acordo, incluindo os pagamentos diretos que atendam aos critérios enunciados no parágrafo 5 de tal Artigo, assim como o apoio interno dentro dos limites dos níveis de *de minimis* e em conformidade com as disposições do parágrafo 2 do Artigo 6:

i) estarão isentas da imposição de direitos compensatórios, a menos que a existência de uma determinação de dano ou ameaça de dano seja estabelecida de acordo com o Artigo VI do GATT 1994 e da Parte V do Acordo sobre Subsídios, e utilizar-se-á a devida moderação para a abertura de quaisquer investigações em matéria de direitos compensatórios;

ii) estarão isentas de ações baseadas no parágrafo 1 do Artigo XVI do GATT 1994 ou nos Artigos 5 e 6 do Acordo sobre Subsídios, desde que tais medidas não concedam apoio a um produto de base específico, além do apoio fixado durante o ano comercial de 1992; e

⁴ Direitos Compensatórios, no sentido deste artigo, são aqueles cobertos pelo Artigo VI do GATT 1994 e pela Parte V do Acordo sobre subsídios e Medidas compensatórias;

iii) estarão isentas de ações baseadas na anulação ou prejuízo em situação de não-violação dos benefícios advindos de concessões tarifárias resultantes para um outro Membro do Artigo II do GATT 1994, no sentido do parágrafo 1 (b) do Artigo XXIII do GATT 1994, desde que tais medidas não concedam apoio a um produto de base específico, além do apoio fixado durante o ano comercial de 1992.

c) Os subsídios à exportação que estejam totalmente em conformidade com as disposições da Parte V do presente Acordo consubstanciados na Lista de cada Membro:

i) estarão sujeitos a direitos compensatórios unicamente a partir da determinação da existência de dano ou ameaça de dano baseada no volume, efeito em preços, ou conseqüente impacto de acordo com o Artigo VI do GATT 1994 e com a Parte V do Acordo sobre Subsídios e utilizar-se-á a devida moderação para a abertura de quaisquer investigações em matéria de direitos compensatórios; e

ii) estarão isentos de ações baseadas no Artigo XVI do GATT 1894 ou nos Artigos 3, 5 e 6 do Acordo sobre Subsídios.

Parte IX

Artigo 15

Tratamento Especial e Diferenciado

1. Tendo-se reconhecido que o tratamento diferenciado e mais favorável a países em desenvolvimento Membros constitui parte integrante da negociação, deverá conceder-se tratamento especial e diferenciado no que se refere aos compromissos, conforme estabelecido nas disposições pertinentes do presente Acordo e consubstanciado nas Listas de concessões e compromissos.

2. Os países em desenvolvimento terão flexibilidade para implementar os compromissos de redução ao longo de um período de até 10 anos. Não se exigirá dos países de menor desenvolvimento relativo Membros que assumam compromissos de redução.

ANEXO II: ACORDO SOBRE SUBSÍDIOS E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS - ARTIGOS 1 e 3

PARTE I : DISPOSIÇÕES GERAIS

ARTIGO 1

Definição de subsídio

1. Para os fins deste Acordo, considerar-se-á a ocorrência de subsídio quando:
 - (a) (1) haja contribuição financeira por um governo ou órgão público no interior do território de um Membro (denominado a partir daqui “governo”), i.e.:
 - (i) quando a prática do governo implique transferência direta de fundos (por exemplo, doações, empréstimos e aportes de capital), potenciais transferências diretas de fundos ou obrigações (por exemplo garantias de empréstimos);
 - (ii) quando receitas públicas devidas são perdoadas ou deixam de ser recolhidas (por exemplo, incentivos fiscais tais como bonificações fiscais)¹;
 - (iii) quando o governo forneça bens ou serviços além daqueles destinados a infra-estrutura geral ou quando adquira bens;
 - (iv) quando o Governo faça pagamentos a um sistema de fundos ou confie ou instrua órgão privado a realizar uma ou mais das funções descritas nos incisos (i) a (iii) acima, as quais seriam normalmente incumbência do Governo e cuja prática não difira de nenhum modo significativo da prática habitualmente seguida pelos governos;
 - ou
 - (a) (2) haja qualquer forma de receita ou sustentação de preços no sentido do Artigo XVI do GATT 1994;

e

¹ De acordo com as disposições do Artigo XVI do GATT 1994 (nota do Artigo XVI) e de acordo com os anexos I a III deste acordo, não serão consideradas como subsídios as isenções em favor de produtos destinados a exportação, de impostos ou taxas habitualmente aplicados sobre o produto similar quando destinado ao consumo interno, nem a remissão de tais impostos ou taxas em valor que não exceda os totais devidos ou abonados.

(b) com isso se confira uma vantagem.

2. Um subsídio, tal como definido no parágrafo 1, apenas estará sujeito às disposições da PARTE II ou às disposições das PARTES III ou V se o mesmo for específico, de acordo com as disposições do Artigo 2.

PARTE II : SUBSÍDIOS PROIBIDOS

ARTIGO 3

PROIBIÇÃO

1. Com exceção do disposto no Acordo sobre Agricultura, serão proibidos os seguintes subsídios, conforme definidos no Artigo 1:

(a) subsídios vinculados de fato ou de direito ⁴ ao desempenho exportador, quer individualmente, quer como parte de um conjunto de condições, inclusive aqueles indicados a título de exemplo no Anexo I ⁵;

(b) subsídios vinculados de fato ou de direito ao uso preferencial de produtos nacionais em detrimento de produtos estrangeiros, quer individualmente, quer como parte de um conjunto de condições;

2. O Membro deste Acordo não concederá ou manterá os subsídios mencionados no parágrafo 1.

⁴ Esta norma será satisfeita quando os fatos demonstrarem que a concessão de um subsídio, ainda que não esteja vinculada de direito ao desempenho exportador, está de fato vinculada a exportações ou ganhos com exportações reais ou previstos. O simples fato de que subsídios sejam concedidos a empresas exportadoras não deverá, por si só, ser considerado como subsídio a exportação, no sentido definido neste artigo.

⁵ Aquelas medidas que estejam indicadas no ANEXO I como não caracterizadoras de subsídios à exportação não serão proibidas por este Artigo ou nenhum outro deste Acordo.

**ANEXO III : ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS ADUANEIRAS E
COMÉRCIO 1947 (GATT 47) - ARTIGOS III.4 e XVI**

PARTE II

ARTIGO III

*TRATAMENTO NACIONAL NO TOCANTE A TRIBUTAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO
INTERNAS.*

4. Os produtos de território de uma Parte Contratante que entrem no território de outra Parte Contratante não usufruirão tratamento menos favorável que o concedido a produtos similares de origem nacional, no que diz respeito às leis, regulamento e exigências relacionadas com a venda, oferta para venda, compra, transporte, distribuição e utilização no mercado interno. Os dispositivos deste parágrafo não impedirão a aplicação de tarifas de transporte internas diferenciais, desde que se baseiem exclusivamente na operação econômica dos meios de transporte e não na nacionalidade do produto.

ARTIGO XVI

SUBVENÇÕES

SEÇÃO A

SUBVENÇÕES EM GERAL

1. Se uma Parte Contratante concede ou mantém uma subvenção qualquer, inclusive qualquer forma de proteção das rendas ou sustentação dos preços que tenha diretamente ou indiretamente por efeito elevar as exportações de um produto qualquer do território da referida Parte Contratante ou de reduzir as importações do mesmo no seu território, dará conhecimento, por escrito, às Partes Contratantes, não somente da importância e da natureza dessa subvenção, como dos resultados que possam ser esperados sobre as quantidades do ou dos produtos em questão por ele importados ou exportados e as circunstâncias que tornam a subvenção necessária. Em todos os casos em que fique estabelecido que uma tal subvenção causa ou ameaça causar um prejuízo sério aos interesses de outra Parte Contratante, a Parte Contratante que a concedeu examinará, quando solicitada, com a ou com as Partes Contratantes interessadas ou com as Partes Contratantes, a possibilidade de limitar a subvenção.

SEÇÃO B

*DISPOSIÇÕES ADICIONAIS RELATIVAS ÀS SUBVENÇÕES E À
EXPORTAÇÃO*

2. As Partes Contratantes reconhecem que a outorga, por uma Parte Contratante, de uma subvenção à exportação de um produto pode ter consequências prejudiciais para outras Partes Contratantes, quer se trate de países importadores ou de países exportadores; que pode provocar perturbações injustificadas nos seus interesses comerciais normais e opor obstáculo à realização dos objetivos do presente Acordo.

3. Em consequência, as Partes Contratantes deveriam se esforçar no sentido de enviar a concessão de subvenções à exportação de produtos base. Contudo, se uma Parte Contratante consegue diretamente ou indiretamente, sob uma forma qualquer, uma subvenção que tenha por efeito aumentar a exportação de um produto de base originária de seu território, esta subvenção não será concedida de tal maneira que a mencionada Parte Contratante detenha então uma parte mais do que razoável do comércio mundial de exportação do mesmo produto, tendo em vista a participação das Partes Contratantes no comércio deste produto durante um período de referência anterior, assim como todos os fatores especiais que possam ter afetado ou que possam afetar o comércio em questão.

4. Além disso, a partir de 1º de janeiro de 1958, ou o mais cedo possível depois desta data, as Partes Contratantes cessarão de conceder direta ou indiretamente qualquer subvenção, de qualquer natureza que ela seja, à exportação de todo produto que não seja produto de base, que tenha por resultado de reduzir o preço de venda na exportação deste produto abaixo do preço comparável cobrado aos consumidores do mercado interno para o produto similar. Até 31 de dezembro de 1957, nenhuma Parte Contratante estenderá o campo de aplicação de tais subvenções além do nível existente em 1º de janeiro de 1955, instituindo novas subvenções ou estendendo as subvenções existentes.

5. As Partes Contratantes procederão periodicamente a um exame de conjunto da aplicação das disposições do presente artigo a fim de determinar à luz da experiência, se elas contribuem eficazmente para a realização dos objetivos do presente acordo e se elas permitem efetivamente que as subvenções causem um prejuízo sério ao comércio ou aos interesses das Partes Contratantes.